НОВАЯ ЭКОНОМИКА

№ 2 (62)

октябрь
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

Байнёв В. Ф. Внешние факторы глобальной неконкурентоспособности стран бывшего СССР . . . 6

Резникова Н. В. Эволюция концепции неоколониализма в новых контурах межстрановой экономической зависимости . . . 12

Ванькевич А. И. Основа построения экономической системы собственности . . . 20

Полоник С. С., Полоник В. В. Классификация социально-экономических систем. Разработка принципа «малой страны с открытой экономикой» . . . 25

Батукова Л. Р. Инновационная модернизация: о сущности понятия и методологических подходах к управлению . . . 34

Беркова О. В. Системный метод в изучении процессов функционирования современных экономик . . . 41

Предборский В. А., Тараненко Ю. А., Кунцевич В. П. Информационный аспект как базовый элемент научной парадигмы изучения тенизационных процессов . . . 47

Предборский В. А., Тараненко Ю. А. Влияние тенизационных процессов на потенциал налоговых реформ . . . 52

Рудниченко Е. Н. Субъекты реализации фискальной функции государства в контексте эволюционной экономики . . . 60

Катайкина Н. Н. Использование средств бюджета Республики Мордовия на развитие человеческого потенциала региона . . . 66

Зотова Е. В., Катайкина Н. Н. Научный потенциал как фактор развития человеческого потенциала региона 72

Джахангири Кухшахи Мехди Хассан Взаимосвязь макроэкономических показателей развития национального хозяйства с платежным балансом 79

Мохсен Камали Мохаммадреза Инвестиции и экономика Ирана и Беларуси: оценка, перспективы 83

Инажар Абубакер Али, Алнжар Аюб Али, Полоник В. В. Перспективы торговых отношений Беларуси и Ливии 90

Кравчук Н. Я. Фискальные разрывы и дисбалансы в условиях глобальной нестабильности: теория и политико-экономические концепции коррекции 96

Котковский В. С., Гузенко Е. П. Взаимосвязь маркетинговых исследований и банковских инноваций при оценивании банковских услуг населением Днепропетровской области Украины 106

Чмутова И. Н., Максимова М. В. Оценка готовности банка к внедрению контроллинга 116

Безродная Е. С. Оценка подсистем сбалансированной системы показателей банка на основе интегрального показателя качества 124

Рудковская О. Г. Инструменты и методы стратегического финансового планирования 131

Цалко Н. О. Показатели воспроизводства и накопления капитала в современном финансовом анализе 138

Губарева И. О., Огородняя Е. Н. Монетарные инструменты в обеспечении устойчивого развития экономики страны 144

Белоусова А. Ю. Информационная поддержка принятия стратегических управленческих решений на основе использования концепции управленческих ролей И. Адизеса 153

Матюха Н. Н. Организация формирования управленческой отчетности подразделений предприятия 161

Абесинова Е. К. Роль аутстаффинга персонала в повышении эффективности работы предприятия 167

Лещинская Г. А. Современные формы и системы оплаты труда: особенности применения . . 173

Милька А. И. Планирование чистой прибыли предприятий и организаций потребительской кооперации Украины 178

Козаченко А. В., Шульженко Л. Е. Эксплейнарный базис экономической безопасности стратегического альянса 185

Деньга С. Н., Деньга В. А. Совершенствование отображения имущественных прав в балансах предприятий 192

Шанюкевич И. В. «Дорожная карта» развития рынка жилья крупного города (на примере г. Минска) 198

Погорелов Ю. С., Вахлакова В. В. Экологизация деятельности промышленного предприятия в контексте экономической безопасности 205

Лелюк Ю. Н. Формирование запаса эколого-технологической устойчивости экономики как стратегическая цель антициклического регулирования 211

Михайлова М. А. Экономические и экологические аспекты устойчивого развития белорусской экономики. 217

Шведко П. В., Хоробрых Э. В. Мировой опыт становления и развития безопасного производства экологически чистой аграрной продукции с учетом принципов «зеленой» экономики 222

Головачёва О. С. Основные направления регулирования внешней торговли продукцией АПК Украины с учетом повышения международной конкурентоспособности 233

Самута А. В. Создание добавленной стоимости в АПК: анализ, проблема, решение 239

Смолярова М. А. Оценка синергетического эффекта в интегрированных структурах молочнопродуктового подкомплекса Республики Беларусь 245

Сопоцко О. Ю. Модель управления логистическими системами в цепях поставок продуктов питания повседневного спроса 249

Коба Т. Н. Экспортно-импортные операции на рынке хмеля Украины 258

Комар О. В. Схема обеспечения конкурентоспособности товаров критического импорта в системе потребительской кооперации 261

Савчук О. А. Использование логистики возвратных потоков товаров в оптовых организациях 266

Лелюк М. В. Планирование как фактор обеспечения устойчивости экономического ценоза 273

Рубанов М. Н. Контроллинг экономической безопасности предприятия. 277

Сидорова Е. И. Методика совершенствования мотивации труда персонала как инструмент эффективного использования ресурсов 284

Гонтюк В. А. Сущность и структура кадрового потенциала организации как объекта управления 293

Пинязик В. Н. Теоретическое ядро формирования и регулирования доходов населения в современных условиях 301

Милошевская Е. В. Понятие и виды внутрифирменного эффекта масштаба производства. 310

Короткая О. Г. Алгоритм взаимодействия сторон при производстве частных торговых марок . . . 316

Преснякова Е. В. Совершенствование порядка определения размеров ставок арендной платы для субъектов предпринимательства Беларуси . . . 322

Ван Чао Опыт развития китайского индустриального парка . . . 326

Козка В. Н. Тенденции развития инновационной экономики в азиатских странах: опыт КНР . . . 332

Козлов А. В., Карачун И. А. Инновационные инвестиции — важнейший фактор экономического роста . . . 337

Манаенко И. Н. Инвестиционное обеспечение инновационного развития предприятий электроэнергетики: теоретико-методический аспект . . . 343

Чурлей Э. Г. Методический подход к проведению количественного маркетингового анализа внутренней среды для формирования эффективных управленческих решений . . . 350

Головчанская Е. Э., Клеймёнычева И. Д. Спорт как экономическая деятельность: проблемы управления и финансирования . . . 356

Вашко И. М., Крючок С. И. Развитие предпринимательской деятельности в Республике Беларусь: анализ, проблемы, решения . . . 361

общество

Климович С. А. Government Relations по-украински: прошлое, настоящее, будущее. . . . 374

Баранчик Ю. В. Евразийский выбор Беларуси: причины и основания . . . 380

Чещевик А. Б., Самаль С. А. Идеологические аспекты белорусской модели развития . . . 384

Корчицкий С. А. Этические воззрения Марка Туллия Цицерона . . . 392

Виниченко М. А. Центры коллективного пользования научным оборудованием в системе подготовки специалистов в области наноматериалов и нанотехнологий . . . 395

Молчанов А. И., Артебякин Р. Н. Социальность как доминанта Советского проекта . . . 400

историческое наследие

Гронский А. Д. Формирование и функционирование мифа о Кастусе Калиновском в начале XX в. . . . 413

Либезин О. В. Вторая мировая война: западные союзники и второй фронт . . . 424

Председатель редакционной коллегии:
Байнёв Валерий Федорович,
доктор экономических наук, профессор, и. о. заведующего кафедрой инновационного 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)

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,
советник президента РФ по вопросам региональной экономической интеграции (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)

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

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

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)

Главный редактор:
Шиптенко Сергей Алексеевич,
заместитель председателя общественной организации «Новая экономика»

Внешние факторы глобальной неконкурентоспособности стран бывшего СССР

Байнёв Валерий Федорович,
доктор экономических наук, профессор, и. о. заведующего кафедрой инновационного менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье раскрываются причины низкой конкурентоспособности постсоветских стран, оказавшихся под внешним управлением Запада в процессе их рыночного реформирования.

The article describes the reasons of low competitiveness of the post-Soviet countries which appeared to be gouverned from the outside by the West during their market reforms.

Уже третий десяток лет разменян с того переломного момента, когда страны бывшего СССР, решительно отказавшись от социалистической, командно-административной модели управления экономикой, вступили на капиталистический, рыночный путь развития. Откровенно говоря, двадцать с лишним лет — срок немалый, вполне достаточный для того, чтобы при грамотном управлении, например, победить в Отечественной войне, восстановить разрушенное ею хозяйство и, первыми запустив в космос спутник, луноход и человека, выйти в лидеры научно-технического прогресса. К сожалению, ничего подобного не скажешь о десятилетиях нынешних рыночных реформ, которые вместо обещанного их идеологами экономического возрождения стали периодом беспрецедентного для условий мирного времени разгрома научно-технического и промышленного потенциала большинства бывших союзных республик.

Факт остается фактом — за годы рыночных реформ не просто кратно обвалился ВВП постсоветских стран, но произошла грандиозная деиндустриализация и сырьевая деградация их экономик, о чем мы неоднократно и подробно писали как в отечественной, так и в зарубежной печати [1; 2; 3]. Так, по данным «Экономической и философской газеты» [4], Россия — самая мощная страна региона: в 2012 г. по сравнению с дореформенным 1990 г. выпустила грузовых машин — 54,5 %, электродвигателей — 24,7 %, гражданских самолетов — 20,8 %, вычислительной техники — 14,8 %, зерноуборочных комбайнов — 8,8 %, тракторов — 5,8 %, металлорежущих станков — 4,4 %… Увы, не лучше ситуация и с бытовыми товарами. В прошлом году в России произведено мяса — 86,4 %, колбасы — 72,7 %, молока — 41,3 %, ковров — 36,4 %, животного масла — 25,9 %, обуви — 27 %, тканей — 24,6 % от уровня 1990 г. Наблюдавшийся в «тучные» 2000–2007 гг. подъем был связан с кратным приростом сырьевого экспорта и лишь отчасти с переносом западными корпорациями в Россию отверточной сборки единичных видов промышленной продукции, например легковых авто.

Казалось бы, Россия — это «природная кладовая планеты», держава, где, согласно официальной статистике, осталось менее 2,5 % государственных предприятий и ныне всецело господствует частная собственность. Россия должна была явить миру рыночное чудо экономического и научно-технического взлета. Вместо этого, как свидетельствуют сами идеологи наших рыночных реформ, «Россия шаг за шагом погружается в ад… По сравнению с советским периодом поток инноваций упал в 15 раз… Уничтожается все, что хоть как-то обеспечивало независимость нашей страны… По объему производства комбайнов наша страна вернулась в 1933 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…» [5, с. 452–485].

К сожалению, не лучше обстоят дела и у других наших соседей, многие из которых до сих пор так и не восстановили дореформенный уровень ВВП, качество которого к тому же существенно ухудшилось (например, наукоемкость ВВП за годы

реформ в разных странах бывшего СССР обвалилась в 2–10 раз). При этом наиболее мощный удар рыночные реформы нанесли по промышленности, где, как известно, максимальна концентрация наукоемких и высокотехнологичных производств [6, с. 72]. В итоге территория Советского Союза — некогда великой индустриально развитой державы — в считанные годы превратилась в технологическое захолустье, сырьевую провинцию цивилизованного мира.

Разумеется, рыночный разгром экономики не мог не сказаться на качестве жизни населения. При внешней иллюзии изобилия товаров народного потребления, бывших в дефиците в советский период, их цена, качество и происхождение зачастую не выдерживают никакой критики. Например, нынче среди десятков наименований продуктов, по названию и форме напоминающих колбасу, практически невозможно найти образец, хоть отдаленно приближающийся по качеству — содержанию натурального мяса и отсутствию всевозможных химреактивов — к тем, что продавались в советский период. В результате самые главные для человека показатели рождаемости, смертности, здоровья, продолжительности жизни значительно ухудшились. Достаточно упомянуть о том, что если СССР в последний год своего существования занимал 24-е место по индексу развития человеческого потенциала, ненамного уступая США с их 19-м местом [7, с. 65], то сегодня лидирующая среди стран СНГ «нерыночная» Беларусь занимает лишь 50-е место.

Наблюдающееся на постсоветском пространстве изобилие более или менее качественного импортного промышленного ширпотреба, увы, обеспечивается бездарным разбазариванием природных ресурсов, которые, однако, принадлежат не только нынешнему, но и будущим поколениям. Получается, *в большинстве стран бывшего СССР в процессе рыночных реформ сложились примитивные, околосырьевые или откровенно сырьевые, зависимые от импорта, а значит, глобально неконкурентоспособные экономики, побуждающие их граждан бесстыдно паразитировать за счет своих детей, внуков и правнуков.* Отсюда и нынешняя духовно-нравственная деградация, падение нравов, нарастание асоциальных форм и даже норм поведения…

В связи с этим возникает вопрос: почему пресловутые «эффективные частные собственники», обеспечившие глобальную конкурентоспособность отдельных западных стран, бессильны сделать то же самое в России, Украине, Казахстане и других странах бывшего СССР? Наряду с тем, что сама концепция рыночного капитализма сегодня (как, впрочем, и десятки лет тому назад) вызывает ряд вопросов и нареканий, думается, *ключевым фактором провала наших рыночных реформ являются внешние причины.*

Говоря о конкурентоспособности конкретных отечественных субъектов хозяйствования, работа которых определяет глобальную конкурентоспособность национальной экономики, следует иметь в виду, что она во многом зависит не только от внутренних факторов — уровня техники и технологий, трудовой и технологической дисциплины, качества управленческих решений и т. п., но и от внешних условий. Иными словами, *требуя от отечественных организаций глобальной конкурентоспособности, необходимо создать им условия хозяйствования, по крайней мере, не хуже тех, в которых работают их зарубежные конкуренты.* И действительно, бесполезно (да и безнравственно) требовать даже от самого что ни на есть подготовленного спортсмена победы в том случае, если он стартует с громоздким тяжеленным рюкзаком на спине в то время, когда его соперники выходят на старт налегке…

Как известно, в свободной рыночной экономике роль государства в основном сводится к созданию способствующих прогрессу «правил игры» и к решению некоторых общественных проблем. К сожалению, приходится констатировать, что постсоветские государства с этими функциями, увы, не справляются. Они не только не способствуют экономическому развитию или хотя бы не мешают ему, но наоборот, создают на этом пути многочисленные искусственные трудности и препятствия. При этом наибольшие отклонения от принятых в технологически развитых странах норм организованы в самой важной для экономики кредитно-денежной, монетарной сфере.

Мы неоднократно указывали на то, что существует ряд надежных признаков-маркеров, позволяющих безошибочно классифицировать страны как технологически развитые и отсталые, периферийные, относящиеся к сырьевой провинции цивилизованного мира [1; 2; 3; 8]. В их числе, по нашему мнению, самым важным параметром, во многом являющимся своеобразным «спусковым крючком» для запуска прочих негативных процессов, является глубокая, хроническая недомонетизация национальной экономики. Это выражается в том, что в России, Украине, Казахстане, Беларуси и т. д. (равно как и в Ботсване, Уругвае, Мозамбике, Гондурасе и т. д.) коэффициент монетизации экономики $K_м$, исчисляемый как отношение денежного агрегата М2 и ВВП, существенно

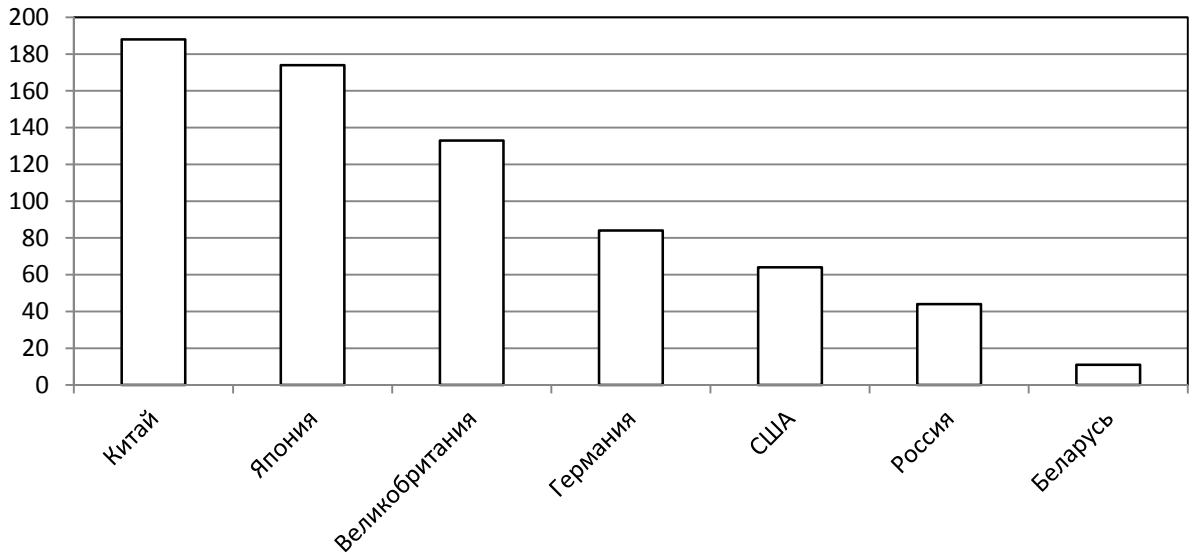


Рис. 1 — Коэффициент монетизации экономики $K_м$ в некоторых странах мира в 2012 г., % от ВВП (данные для США приведены без учета долларовой массы, находящейся вне пределов страны)
Источник: составлено автором по данным [9, с. 20] и официальной статистики Национального банка Республики Беларусь

ниже нормы 60 %, что кардинально отличает периферийные страны от технологически развитых и успешно догоняющих их держав (рис. 1). Например, в Беларуси в 2012 г. при ВВП, равном 527,4 трлн руб., и изменении за год рублевой денежной массы М2 с 41 до 65,6 трлн руб. данный коэффициент составил лишь около 11 %.

Хроническое, длящееся вот уже более 20 лет, «денежное малокровие» экономик постсоветских стран, организованное под благовидным предлогом борьбы с инфляцией, вызывает целый комплекс процессов, вызывающих деиндустриализацию: кризис неплатежей; «вымывание» оборотных средств из производственного сектора в сферу обмена; убыточность и разрушение преимущественно научно-исследовательских и промышленных предприятий [1, с. 139–144; 2, с. 58–63; 3; 6, с. 65–67; 8].

На первоочередную необходимость решения проблемы хронической недомонетизации национальной экономики систематически указывает, например, советник российского президента академик Сергей Глазьев: «На сегодня все страны, особенно связанные с эмиссиями мировых валют, гибко 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… Нам она нужна в новых условиях, с учетом современных технологий и глобального кризиса» [10]. Кстати, проведенные им научные исследования убеждают, что грамотное расширение денежной массы (особенно на фоне дедолларизации экономики) не только не вызовет роста цен, но и наоборот, в сложившихся условиях может быть использовано в качестве эффективной антиинфляционной меры [11]. К сожалению, эти рекомендации и исследования, а также демонстрируемый технологически развитыми странами опыт упорно игнорируются российскими властями.

На этом негативные процессы, вызванные жесткой кредитно-денежной политикой, увы, не заканчиваются. Искусственно созданный дефицит денег провоцирует банковскую систему на масштабную спекуляцию кредитами. Это выражается в том, что в России, Беларуси, Казахстане и т. д. ссудный процент — и это второй признак-маркер, надежно отличающий нас от технологически развитых стран, — в разы превышает рентабельность промышленных и других производственных предприятий. Не секрет, что в связи с кризисом ставка рефинансирования снижена в США с 6 до 0,25 %, в ЕС — с 4 до 0,75 %, в Японии — до 0,1 %, причем инновационным промышленным фирмам в этих странах кредиты вообще выдаются под отрицательные реальные процентные ставки минус 1–2 % годовых [9, с. 21]. В странах бывшего СССР все с точностью до наоборот — в кризисные годы ставка рефи-

нансирования и стоимость кредитных ресурсов кратно возросли и до сих пор удерживаются на неподъемном для производственных предприятий уровне.

По этой причине вполне понятна тревога по поводу создания отечественным предприятиям тех же условий, что и у их зарубежных конкурентов. Так, уже упоминавшийся академик Сергей Глазьев был вынужден заявить, что «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. И нигде, кроме нашей страны, не возникает вопрос отсутствия денег…» [10]. В таких явно дискриминированных условиях наши предприятия, получающие кредиты по цене, кратно превышающей уровень их рентабельности даже с учетом инфляции, объективно не в состоянии конкурировать с крупнейшими западными транснациональными корпорациями, у которых сегодня в наличии, как это прозвучало на Петербургском экономическом форуме–2013, около 4,2 трлн долларов свободных финансовых резервов.

Третьим признаком-маркером, позволяющим классифицировать Россию, Украину, Казахстан, Беларусь и т. д. в качестве периферийных стран, является кратно заниженный относительно паритета покупательной способности (ППС) обменный курс их национальных валют. При этом важно заметить, что все без исключения технологически развитые страны, несмотря на декларируемые выгоды для экспортных предприятий, наоборот, предпочитают иметь свои национальные валюты переоцененными относительно ППС. Недооценка наших национальных денежных единиц, организованная под благовидным предлогом стимулирования экспорта, наряду с другими описанными выше факторами селективно разрушает промышленный, особенно наукоемкий, высокотехнологичный сектор российской и белорусской экономики, на что мы также неоднократно указывали [1, с. 149–158; 2, с. 64–73; 3; 6, с. 67–70; 8].

Сегодня об отклонениях в работе российской кредитно-денежной системы — недопустимо низком коэффициенте монетизации экономики и обусловленной этим спекуляции банками кредитными ресурсами — во весь голос говорят уже не только ученые, но даже и некоторые высокопоставленные российские чиновники и политики [12]. Несмотря на это, разрушительная жесткая кредитно-денежная политика продолжает упорно реализовываться денежными властями России и других постсоветских стран, хотя, например, США и ЕС за последние годы неоднократно прибегали к антикризисным мерам масштабного «количественного смягчения», связанным с триллионными денежными вливаниями в экономику. Более того, самоубийственная кредитно-денежная политика, противоречащая как теории, так и демонстрируемой технологически развитыми странами практике, дополняется массированным изъятием из народного хозяйства ресурсов, полученных от распродажи содержимого недр, и вложением их в экономику западных держав (например, в составе пресловутого российского стабфонда и его производных) вместо внутреннего инвестирования в развитие собственного хозяйства.

Можно привести еще множество фактов, свидетельствующих о том, что нынешняя Россия озабочена, увы, не собственным прогрессом, а вскармливанием западного мира за счет собственного народа. Например, настырная распродажа природных ресурсов не за российские рубли, а за доллары-евро вопреки резким возражениям многих ученых имеет целью наполнение бестоварных долларов-евро товарной массой и тем самым превращение бумажной продукции западного «печатного станка» в полноценные деньги. С той же целью усердно выполняются и перевыполняются «планы по приватизации», периодически спускаемые «Московскому райкому» из «Вашингтонского и Брюссельского обкомов». Результаты (и истинная цель) масштабной долларовой приватизации все та же — превращение в полновесные деньги бестоварных дензнаков, масштабно и беззастенчиво штампуемых Западом, за счет их наполнения товарной массой, созданной пóтом и кровью наших предков. К сожалению, *народы других постсоветских стран, включая и нашу союзную Беларусь, принуждаются российскими властями покупать ресурсы за те же доллары-евро, а значит, будучи вынуждены следовать в фарватере данной кредитно-денежной политики вопреки их воле оказываются пристегнутыми к выкармливанию ненасытного западного монстра…*

Сегодня все большее и большее число специалистов начинают всерьез воспринимать точку зрения о том, что единственным логичным объяснением столь иррациональной экономической политики российских властей, явно противоречащей общепринятым в цивилизованном мире

нормам и принципам, может быть только их (властей) *колониальный, компрадорский, коллаборационистский, оккупационный характер.* И в последнее время об этом все громче и настойчивее ведут речь уже не только отдельные российские ученые, но и даже политики, в том числе представители так называемой «партии власти». В этом плане весьма примечательны, например, следующие широко известные в Интернете высказывания депутата Госдумы Российской Федерации от партии «Единая Россия» (кстати, действительного государственного советника) Евгения Федорова: «Мы проиграли [холодную. — ***В. Б.***] войну. Тотальную. Полностью ликвидировали свое государство. Для нас это глубокая оккупация… Сегодня оккупация действует на всю страну, на всю Российскую Федерацию… Победив СССР, они [западные страны. — ***В. Б.***] привезли сюда другие системы управления… Запад просто назначил нам систему управления. Она не наша. И она уже показала гигантскую яму между властью и народом. 20 лет такого отдаления народа от власти в России ранее никогда не было. И понятно почему — потому что это оккупационный механизм. Власть является коллаборационистской, то есть оккупационной по своей системе управления. И любой чиновник, какой бы он ни был честный человек, находясь внутри системы, работая в оккупационном механизме, объективно не работает на российский народ. Сам при этом он может быть очень патриотичным. Но у него другая функция, другая повестка дня…» [13].

Только компрадорский, оккупационный, прозападный в целом и проамериканский в частности характер российских властей исчерпывающе объясняет, почему они, по словам Евгения Федорова, сознательно держат страну и все постсоветское пространство в «придушенном состоянии». «Мы сегодня, — утверждает он, — находимся в такой стадии, когда нам запрещено развиваться, потому что Штаты боятся, что восстановится конкурентная борьба, которая была между СССР и США. А чтобы этого не было, Россия не должна в принципе быть способна на это, то есть не иметь для этого возможностей: ни экономических, ни политических, ни военных. Если Россия не будет способна на какую-то конкуренцию, она и не будет конкурентом (это же понятно), какие бы у нее ни были правители, кого бы ни избирали руководителями и т. д. Иными словами, это главная форма защиты от возможной конкуренции. Плюс Россия исправно платит дань деньгами, природными ресурсами, детьми, людьми, учеными, обеспечивая стабильно победителя всеми этими видами помощи в его жизни. Причем для американцев это важный элемент, и Россия — не единственный плательщик дани. Они за счет совокупной дани решают порядка 80 % своих материальных проблем и только на 20 % они работают, грубо говоря…

Если бы мы не платили дань, мы бы жили в 2 раза лучше в материально-денежном выражении. Иными словами, оккупанты вынимают из кармана у каждого из нас половину денег, которые там есть. Автоматически. И это называется у нас инфляцией, отсутствием механизмов поддержки страны через механизм внутренних инвестиций…» [14].

Вполне возможно, многие ученые данную точку зрения сочтут ненаучной, популистской, несерьезной. Однако и просто отмахнуться от нее тоже не получается! Ибо сегодня очень трудно найти иное логически непротиворечивое объяснение того, почему богатейшая страна два долгих десятилетия пребывает в хроническом, время от времени (1991, 1998, 2008 гг.) обостряющемся до предела экономическом кризисе, упуская возможность за возможностью (например, в «тучные годы» нефтедолларового изобилия) для технико-технологического прорыва.

Кстати говоря, указанная точка зрения вполне объясняет и «белорусский парадокс»: вопреки пророчествам местных идеологов рыночных реформ и их заокеанских кураторов «нерыночная», «тоталитарная» Беларусь, обладающая скудными запасами природных ресурсов, тем не менее самая первая из стран СНГ восстановила дореформенный ВВП, более чем удвоила промышленное производство, лидировала и продолжает лидировать по индексу человеческого развития, используемому ООН для измерения качества жизни людей, опережая ту же могучую Россию. И все это притом, что среднестатистический белорус по доступным ему собственным совокупным природным запасам беднее россиянина примерно в 72 раза! Некомпрадорский характер белорусской власти, ориентированной на чаяния своего народа, а не на интересы местных олигархов и маячащих за их спинами мировых банкиров-ростовщиков, позволяет нашей весьма небогатой полезными ископаемыми стране показывать результаты не хуже тех, что демонстрируют ее куда более обеспеченные природными ресурсами соседи.

Итак, имеются веские основания считать: *жесткое внешнее управление, реализующее программу целенаправленной стагнации стран бывшего СССР и паразитирования на них Запада,*

является основной причиной их нынешней глобальной неконкурентоспособности. Следовательно, ***проблемы достижения глобальной конкурентоспособности постсоветских стран сегодня эквивалентны задачам их национально-освободительного движения, избавления наших народов от колониальной зависимости и позорной обязанности выплачивать дань «западной орде», под игом которой мы оказались в результате подписания «акта о безоговорочной капитуляции» в Вискулях.*** Важно, наконец-то, четко осознать, что без решения этих задач все наши нынешние бесконечные теоретические мудрствования о «чудотворной силе» рыночной экономики, инноваций, иностранных инвестиций и т. д. (кстати, длящиеся вот уже двадцать лишним лет) так и останутся всего лишь пустыми, далекими от практики, наукообразными разглагольствованиями. И даже если мы все же когда-нибудь достигнем на этом пути позитивных практических результатов, то в условиях колониальной зависимости они неизбежно трансформируются в повышение благосостояния метрополии — нескольких западных стран, только и всего!

Литература

1. Байнёв, В. Ф. Переход к инновационной экономике в условиях межгосударственной интеграции : тенденции, проблемы, белорусский опыт : монография / В. Ф. Байнёв, В. В. Саевич ; под общ. ред. проф. В. Ф. Байнёва. — Минск : Право и экономика, 2007. — 180 с. (Электронная версия монографии в Интернете : http://www.bsu.by/Cache/pdf/142653.pdf).

2. 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).

3. Байнёв, В. Ф. Монетарные факторы деиндустриализации / В. Ф. Байнёв // Экономист. — 2009. — № 4. — С. 35–46. (Электронная версия статьи в Интернете : http://www.bsu.by/ru/sm.aspx?guid=33883).

4. ЭФГ-статистика 2012/1990 [Электронный ресурс] // Официальный сайт «Экономической и философской газеты». — Режим доступа : http://www.eifgaz.ru/2012-1990.htm. — Дата доступа : 18.08.2013.

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

6. Белорусский путь / О. В. Пролесковский [и др.] ; под ред. О. В. Пролесковского и Л. Е. Криштаповича. — Минск : Маст. літ., 2012. — 559 с.

7. Волович, В. Н. О сущности и стратегии российских экономических реформ / В. Н. Волович // Проблемы современной экономики. — 2003. — № 3-4. — С. 64–68.

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

9. Ершов, М. Условия финансово-кредитной конкурентоспособности России после вступления в ВТО / М. Ершов // Экономист. — 2013. — № 5. — С. 18–26.

10. Стрельцова, О. Начало пути / О. Стрельцова // Завтра. — 2013. — 6 февр. — № 6 (1003). — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://zavtra.ru/content/view/nachalo-puti-2013-02-06-000000/. — Дата доступа : 18.08.2013.

11. Глазьев, С. Ю. О практичности количественной теории денег, или Сколько стоит догматизм денежных властей / С. Ю. Глазьев // Вопросы экономики. — 2008. — № 7. — С. 31–45.

12. Матвиенко, В. О новой индустриализации России / В. Матвиенко // Экономист. — 2013. — № 7. — С. 3–5.

13. Федоров, Е. Русское чудо / Е. Федоров [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://genocid.net/news_content.php?id=2411. — Дата доступа : 18.08.2013.

14. Федоров, Е. Демократическая оккупация : в 3 ч. / Е. Федоров. — Ч. 1 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://genocid.net/news_content.php?id=2386. — Дата доступа : 18.08.2013; Ч. 2 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://genocid.net/news_content.php?id=2396. — Дата доступа : 18.08.2013; Ч. 3 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://genocid.net/news_content.php?id=2439. — Дата доступа : 18.08.2013.

Материал поступил в редакцию 02.09.2013.

Эволюция концепции неоколониализма в новых контурах межстрановой экономической зависимости

Резникова Наталья Владимировна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета им. Тараса Шевченко (г. Киев, Украина)

В статье исследуется феномен глобализации как фактор ослабления экономического суверенитета стран. Рассмотрен подход к интерпретации неоколониализма как адаптированной формы колониализма, использующей в своих интересах слабые стороны деколонизированных государств с целью достижения экономических, политических и культурных благ в основном за счет передачи политической власти элите. Среди механизмов неоколониализма выделены экономическое и политическое влияние, финансовая зависимость, международная помощь, программы сотрудничества с международными организациями, деятельность многонациональных корпораций и банков. Акцентировано внимание на эволюции концепции неоколониализма, что позволяет утверждать о формировании нового каркаса зависимости в международных экономических отношениях.

This article examines the globalization phenomenon as a factor of weakening the states' economic sovereignty. It investigates the approach to neo-colonialism interpretation as an adapted form of the colonialism exploiting the weaknesses of the decolonized countries in order to achieve economic, political and cultural benefits mainly by means of the transfer of political power to elite. The essence of neocolonialism is that the State which is subject to it is, in theory, independent and has all the outward trappings of international sovereignty. In reality its economic system and thus its political policy is directed from outside. We characterize neocolonialism as unequal economic relations which damage the development potential of the less powerful state. Economic and political influence, financial dependence, international aid programs, programs of cooperation with the international organizations, multinational corporations and banks activities are distinguished as the mechanisms of neo-colonialism. Special attention is given to the evolution of the neo-colonialism concept, which suggests the formation of a new framework of the dependence in international economic relations.

Актуальность темы

Слабость наднациональных регуляторов процессов глобализации (то ли как следствие сознательного нежелания пренебрегать интересами стран-центра в пользу интересов стран-периферии, то ли по причинам объективной невозможности решения проблем сосуществования капиталистических принципов функционирования экономических систем с социально ориентированными интенциями национальных государств) заостряет конфликтогенность тенденции, которая все чаще характеризуется значительными отличиями потенциалов отдельных ее участников, неравенством стартовых возможностей, что обуславливает распределение ролей в пользу стран развитых, а, следовательно, провоцирует зародыши будущих конфликтов между теми, кто воспользовался выгодами глобализации, и теми, кто их потерял.

Обзор литературы. Постановка общей проблемы

Пристальное рассмотрение сегодняшних реалий дает основание акцентировать: в настоящее время ***имеем дело с эволюцией концепции неоколониализма, что позволяет утверждать о формировании нового каркаса зависимости в международных экономических отношениях.*** Несмотря на то, что концепция неоколониализма пребывает в терминологическом обращении уже свыше пятидесяти лет, впрочем, не существует ни общего ее определения, ни четко определенного

ее происхождения. Некоторые авторы приписывают ее возникновение Ж.-П.Сартру — ведущему специалисту во франкоязычных антиколониальных активистских кругах, который едва ли не первым употребил этот термин в 1956 г. в одном из своих произведений; другие убеждают, что именно Ф. Ардану десять лет спустя удалось описать не только природу неоколониализма, но и развеять его излишнюю мифизацию [2, с. 4]. А Б. Крозье видит истоки неоколониализма в теории ленинизма, где он был использован при попытке осмысления новой формы господства после колониального периода в независимых государствах в том смысле, что западные капиталистические экономики продолжали полностью полагаться на ресурсы и рабочую силу своих бывших колоний даже после получения ими независимости, что, само по себе, консервировало предыдущую зависимость [7, с. 74]. В западной литературе достаточно цитируемыми остаются труды В. Вахрушева, который определил неоколониализм как колониальную политику, осуществляемую империалистическими государствами новыми скрытыми методами с целью усиления капитализма, максимизации прибыли и поддержки экономического, политического, идеологического и военного влияния колониальных времен [21, с. 42].

Первое официальное определение неоколониализма появилось на Всеафриканской конференции в 1961 г. в «Резолюции неоколониализма» в авторстве Г. Мартена, который интерпретировал его как «выживание колониальной системы, которая в новых реалиях политической независимости развивающихся стран принимает форму политического, экономического, социального, военного и технического воздействия со стороны бывших стран-колонизаторов» [13, с. 4]. Впрочем, сам по себе термин привлек международное внимание лишь с публикацией труда К. Нкрума, где впервые обсуждалось и документально подтверждалось существование постоянной зависимости новых независимых стран [15, с. 27]. Согласно К. Нкруме, смысл неоколониализма заключается в том, что государство официально является независимым и суверенным, а его экономическая и политическая сферы контролируются извне. В такой интерпретации неоколониализм рассматривается как адаптированная форма колониализма, которая использует в своих интересах слабые стороны деколонизированных государств с целью достижения экономических, политических и культурных благ в основном за счет передачи политической власти элите.

Цель и задание

Анализ литературных источников позволяет констатировать единство целей как в период колониальный, так и постколониальный: поддерживать бывшие колонии в зависимом положении, используя финансовые и политические рычаги, что, само по себе, влечет возможность экономической эксплуатации. В то же время, мы предлагаем акцентировать исследовательский ракурс на определенной мутации механизмов влияния, применяемых для обеспечения зависимости. Таким образом, целью данной работы является поиск и анализ новых акторов зависимости.

Гибкость инструментов продуцирования зависимости определяется сущностью неоколониализма. В зависимости от исповедуемой политики неоколониальные механизмы, по мнению Б. Крозье, могут предполагать: контроль цен на сырьевые и промышленные товары; обязательство покупать определенные объемы товаров; соглашения о продаже определенного количества сырья в обмен на поставки неконкурентоспособной низкотехнологической продукции бывшего колониального хозяина; монополию бывшей метрополии на транспортные услуги; обусловленность получения технической / финансовой / консультативной помощи поддержкой коммерческих интересов страны-донора (например, снижением торговых барьеров, обязательством использовать часть помощи для покупки товаров или в пользу компаний страны-донора); освобождение отдельных многонациональных компаний от уплаты налогов; контроль потоков капитала в страны — бывшие колонии; манипулирование валютными курсами; зависимость национальной банковской системы от банковской системы страны-центра из-за чрезмерного влияния на принятие внутренних финансовых решений; концессию земли и прав на сырье; оборонные соглашения; финансовую поддержку благоприятного правительства и т. д. Среди иных механизмов влияния — большой класс так называемых внеэкономических факторов, среди которых: культурная составляющая с ее языковым ментальным аппаратом; сохранение военных баз; иностранное влияние на политические решения путем подкупа местной администрации или высокопоставленных служащих; помощь в политических переворотах [7, с. 64].

Кроме того, по мнению ряда авторов (в частности, Г. Мартена), часть неоколониальной стратегии в Западной Африке складывалась в условиях так называемого балканизма, то есть путем дробления бывших колониальных территорий на

небольшие государства, не способные к самостоятельному развитию [11, с. 48]. Подобное дробление на единицы, которые являются экономически очень малыми и политически отделенными, сдерживает местное экономическое развитие, таким образом увеличивая зависимость от иностранного капитала, разжигая внутренние конфликты, а, следовательно, увеличивая потребности во внешней военной поддержке. Кроме того, как подчеркивает С. Амин, во многих колониях с тяжелым колониальным прошлым именно дефицит государственных финансов при получении независимости был причиной экономического застоя и неэффективного администрирования, что часто является прямым наследием колониального периода [1, с. 74].

Сначала понятие неоколониализма было применено Ф. Арденом лишь для описания практики бывших колониальных держав (Франции и Англии) [2, с. 842]. Тем не менее оно постепенно начинает использоваться и для определения экономического господства, осуществляемого другими крупными государствами, в частности США, Советским Союзом и Китаем. Более того, в последнее время явственно проявляется вектор в сторону рассмотрения форм неоколониализма с выделением, среди прочего, причин и следствий эксплуатации со стороны многонациональных компаний на фоне анонсированных программ сотрудничества международных организаций с развивающимися странами.

Впрочем, встречаем и другие трактовки, среди которых — обвинение новых независимых государств в инертности и несостоятельности адаптировать собственные стратегии экономического развития и использования ими идеи неоколониализма как мощного инструмента для сплочения народа после получения независимости с целью отвлечения внимания от внутренних проблем и оправдания собственных неудач.

Из-за того, что неоколониализм предусматривает сочетание зависимости в разных аспектах, наличие неоколониализма, по мнению Д. Хааг, определяется при условии существования, по крайней мере, трех из следующих четырех критериев [9].

1. ***Экономическое влияние***, характеризующееся:

– наличием как минимум одного важного торгового соглашения, которое увековечивает колониальную структуру торговли, поддерживая: импортные и экспортные цены; объемы импорта и экспорта продукции; монопольный доступ для компаний; монополии на транспорт;

– документальным подтверждением привилегий: предоставление отдельным компаниям лучших условий, чем местным; юридические нарушения во французских / британских компаниях без судебных последствий.

2. ***Политическое вмешательство***, характеризующееся:

– поддержкой политических лидеров за счет прямого финансирования партии-победительницы; манипулированием сознания населения средствами массовой информации в пользу партии-победительницы; фальсификацией выборов в пользу определенной партии;

– интервенцией во внутреннюю политику путем подкупа местных политиков для проведения ими благоприятной политики.

3. ***Финансовая зависимость*** благодаря:

– валютному контролю;

– контролю валютных резервов бывшей колонии;

– злоупотреблению помощью в целях развития инфраструктуры, выгодной транснациональным корпорациям (ТНК).

4. ***Военное присутствие***.

Признавая, что отмеченные критерии нацелены на констатирование прямого и интервенционистского характера неоколониализма, который практикуется по отношению к бывшим колониальным государствам, следует признать, что они исключают все, что может интерпретироваться как наследство колониальной системы, последствия балканизации территории и политические и социальные структуры, унаследованные от колониального периода. Более того, в таком сочетании предложенные Д. Хааг критерии не учитывают ни практику мультинациональных компаний (МНК), ни роль международных организаций, ни механизм двусторонней и многосторонней помощи в качестве неоколониального инструмента. Эти ограничения, по нашему мнению, существенно упрощают понимание неоколониализма. С другой стороны, такое упрощение является оправданным при попытке измерять присутствие неоколониальных форм в бывших колониях Франции и Великобритании, что было сделано Д. Хааг при анализе экономической ситуации в Камеруне и Гане. Очевидно, выводы, которые получила автор, являются крайне красноречивыми.

Франция является первой в списке торговых партнеров Камеруна. Однако сальдо торгового баланса Камеруна с Францией является негативным. За последние десятилетия огромное количество торговых договоров между Францией и Камеруном уступило место многосторонним соглашениям между ЕЭС и странами Африки,

Карибского бассейна и Тихоокеанского региона (странами АКТ). Последним из них является Котонусское соглашение 2000 г., которое отводит странам АКТ важную роль в поставке товаров. Кроме того, до сих пор применяется большинство монопольных практик, которые были закреплены более давними двусторонними соглашениями. Например, французская компания Bolloré монополизировала транспортную систему Камеруна, контролируя местную железную дорогу Camrail, грузовые перевозки, большинство портов в Дуали и суда, работающие на европейском направлении [19]. Кроме того, имеет место множество случаев режима наибольшего благоприятствования для французских корпораций, особенно относительно ответственности за юридические нарушения. Некоторые громкие дела касаются незаконного использования древесины: почти треть камерунских лесных площадей контролируется французскими фирмами Thanry, Bolloré, Coron и Rougier, которые, согласно данным Мирового банка и Министерства международного развития Великобритании, в большинстве случаев частично или полностью нарушают природоохранные законы и не несут за это ответственность. После формирования камерунского Министерства защиты окружающей среды и лесов возросла прозрачность предоставления уступок и увеличилось количество расследованных нарушений. Тем не менее административные круги до сих пор являются коррумпированными, что приводит к ограниченному доступу к определенным документам и вызывает сложности в проведении дальнейших расследований нарушений. Кроме разрушительных последствий для окружающей среды и местного населения, незаконная вырубка лесов также означает уклонение от налогов.

Обстоятельный анализ финансовой зависимости в Камеруне позволил Д. Хааг убедительно констатировать существенные его проявления. Франция, как и раньше, осуществляет сильный финансовый контроль своих бывших колоний. В частности, введение евро сопровождалось установлением жесткого паритета африканского франка (CFA) по отношению к евро по тем же механизмам, что и ранее его привязка к французскому франку [3]. Таким образом, Франция до сих пор имеет значительное влияние на зону африканского франка и в соответствии с соглашением с Европейской Комиссией уполномочена предоставлять консультации относительно масштабных изменений, которые могут повлиять на еврозону [17].

Конвенции, заключенные со странами региона африканского франка, в том числе с Камеруном, предоставляют Франции очень большие полномочия, ведь все решения относительно осуществления денежно-кредитной политики региона не принимаются без согласия Франции. Исследователь Р. Набакве утверждает: несмотря на то, что в Совете центрального банка стран CFA французские представители составляют меньшинство, необходимость принятия важных решений или единогласно, или подавляющим большинством дает Франции практически право вето. Кроме того, конвенции предусматривают такие условия, которые позволяют Франции осуществлять глубокий контроль внутренней финансовой и фискальной политики этих стран [4]. К тому же, как это было и с французским франком, африканский франк конвертируется в евро только через Банк Франции, как и не обменивают центральноафриканские франки на западноафриканские без разрешения Центрального банка Франции. Страны региона CFA также обязаны держать 65 % своих резервов во французском казначействе, что способствует стремительному оттоку капитала [19].

Убедительно звучат и выводы, полученные Д. Хааг относительно анализа проблемы злоупотребления помощью в целях развития. По ее убеждению, существуют несколько случаев злоупотребления помощью в целях развития ради экономических интересов Франции. По данным неправительственной организации «Survie», значительная часть помощи возвращается во Францию в виде покупки ее товаров и услуг и средств на обслуживание объектов инфраструктуры, большинство из которых принадлежат французским корпорациям [18]. В предыдущие годы, по расчетам Г. Мартена, норма прибыльности этой помощи составляла свыше 50 % [12]. Впрочем, принимая во внимание, что механизмы предоставления помощи становятся все менее прозрачными и учитывая их многостороннюю природу при наличии разнообразных каналов международных финансовых институтов, констатировать дальнейший рост присутствия французских интересов в этой области становится крайне проблематично.

Результаты исследования Д. Хааг в который раз убеждают: сама по себе глобализация, которая ассоциировалась с многообразием возможностей для обеих групп стран, — как развитых, так и развивающихся, — по мере ослабления экономического могущества стран становится субститутом права сильного.

Действительно, объективные сдвиги последних десятилетий в сферах производства, коммуникаций, торговли, иностранного инвестиро-

вания и международных финансов превратили мировую экономику в целостный глобальный организм, объединенный уже не просто международным разделением труда, но и большими по своим масштабам, порою всемирными, производственно-сбытовыми структурами, глобальной финансовой системой и планетарной информационной сетью. Мировое экономическое пространство становится единственным полем для делового взаимодействия большого бизнеса, когда география размещения производительных сил, отраслевая структура инвестиций, производства и сбыта определяются этими субъектами хозяйственной жизни с учетом глобальной конъюнктуры, а экономические подъемы и спады приобретают всемирные масштабы. Между тем современная деятельность многонациональных корпораций, многонациональных банков и иных субъектов глобализующего пространства закономерно уменьшает значение национальных экономик: как тех, где базируются их штаб-квартиры, так и тех, где действуют их многочисленные дочерние предприятия. Центр тяжести предпринимательской стратегии смещается из национального на наднациональный уровень.

Это позволяет утверждать, что беспрецедентная **транснационализация производства, торговой и банковской деятельности является одним из важнейших факторов влияния на формирование экономической политики национального государства в условиях глобализации**. МНК как главный материальный носитель транснационализации экономической деятельности превратились в ведущую движущую силу процесса экономической глобализации, но при этом такие ее субъекты, как национальные государства и, соответственно, их интересы, оказались во многих отношениях ущемленными. С одной стороны, деятельность МНК способствовала появлению новых индустриальных государств, но, с другой, типичной тенденцией становится изменение вектора осуществления прямых иностранных инвестиций МНК с целью создания новых мощностей на приобретение уже существующих компаний.

Кроме того, укрупнение и концентрация хозяйственной деятельности в рамках ТНК облегчает сговоры между конкурентами, возникновение олигополии и монополий путем слияния и поглощений. Как итог, выход новых производителей на мировые товарные рынки существенно блокируется, а конкуренция обычно ограничивается соперничеством гигантов при элиминировании интересов национальных государств как реализаторов социально-экономических инициатив. Таким образом, **МНК, заостряя противоречия между национальной и глобальной экономикой, влияют на трансформацию экономической политики национального государства**.

При этом взаимоотношения между многонациональными и национальными капиталами, равно как и между мировой олигархией и национальной элитой, в разное время и в разных странах складываются по-разному. Следует отметить: на современном этапе **национальные экономические интересы могут быть одной из форм реализации глобального интереса**, и при этих условиях государственные структуры играют роль субъектов, которые формируют и реализуют национальный экономический интерес. Конечно, можно вести речь о наличии в последних своего частного интереса и примата последнего при выборе форм и механизмов взаимодействия, что в таком виде никак не будет отличать их от других экономических субъектов. Однако, на наш взгляд, реализация частного интереса государственной структуры допускает также и реализацию общенационального интереса. При этом интересы того или иного участника этой структуры могут вступать в противоречие с исповедыванием единственного национального интереса. Впрочем, реализация интереса структуры в большинстве случаев является и реализацией общегосударственного интереса.

Оказавшись вне пределов контроля национальных правительств и не встречая с их стороны надлежащего противодействия, международный капитал формирует предпосылки потери традиционных рычагов влияния государства на общественные процессы, а, следовательно, и контроля социально-экономической и политической ситуации, формирует свое «мировое правительство» в лице международных экономических и финансовых институтов. В результате опираясь на экономическую мощь многонациональных корпораций и международного финансового капитала, эти организации начинают диктовать государствам свои условия сотрудничества [22, с. 21]. Реальная власть национальных правительств существенно ограничивается, а международных финансовых институтов возрастает; государственное регулирование экономики внутри стран сокращается, а регулирование на уровне мирового хозяйства в интересах большого капитала расширяется.

Анализ новейших исследований, проведенный Р. Раджаном и А. Субраманианом, показал, что многие МНК, особенно те, которые управляются из США, являются жестко централизованными, а их зарубежные дочерние компании

Таблица 1 — Ключевые факторы оценки суверенных кредитных рейтингов

Fitch	Макроэкономическая политика, эффективность и перспективы реформ; структурные особенности экономики; состояние государственных финансов; состояние внешних финансов.
Moody's	Экономический потенциал; институциональные возможности; финансовые возможности правительства; восприимчивость риска.
S&P	Политические риски; экономическая структура; перспективы экономического роста; бюджетная гибкость; общий государственный долг; оффшорные и условные обязательства; монетарная гибкость; внешняя ликвидность; груз внешней задолженности.

таким же образом контролируются при помощи политики, правил и процедур, установленных штаб-квартирой [16, с. 11]. Ресурсы мультинациональных корпораций также обычно управляются таким образом, что создается скорее зависимость, чем местная автономия. Централизованная администрация стремится изменить взаимодействие рыночных сил, или, как высказался бизнес-историк А. Чандлер, «видимая рука» управления заменяет «невидимую руку», которою А. Смит видел в качестве руководящей силы конкурентной рыночной экономики. Поэтому, сталкиваясь с монолитной мощью МНК, скорее всего, видим реализацию наихудших опасений М. Вебера относительно превращения бюрократических организаций в тоталитарные режимы, которые служат интересам элиты, где те, кто их контролирует, имеют возможность пользоваться «практически безграничной» властью.

Еще одно проявление феномена неозависимости видим в деятельности кредитно-рейтинговых агентств (КРА). КРА официально призваны определять суверенные рейтинги на базе ряда количественных и качественных факторов, с помощью которых они удостоверяют способность и готовность страны полностью погасить свою задолженность. Каждое из трех основных рейтинговых агентств определяет ряд ключевых факторов, которые влияют на рейтинги (табл. 1). Впрочем, если придирчиво оценить перечень ключевых факторов оценки суверенных кредитных рейтингов, имеем возможность выделить ряд показателей, оценивание которых не может быть непредвзятым. Среди прочего — оценка эффективности действий правительства, состояние верховенства права и уровня защиты прав собственности, оценка борьбы с коррупцией, эффективность и перспективы реформ.

Оглашая решение относительно понижения кредитного рейтинга страны, КРА тем самым, без преувеличений, осуществляет активную информационную атаку на финансовую систему страны, делая ее заложницей трактовки экономического положения. Таким образом, **интересы владельцев капитала получают примат над интересами национальными**, тем самым делая невозможным выход страны из затруднительной экономической ситуации в результате набега на банки и оттока капитала как проявления стадного поведения.

Мы отмечаем, что при условии реализации подобного натиска со стороны многочисленных спекулянтов как реакции на сообщение КРА, центральный банк может оказаться в трудном положении: неспособность сдержать давление на валюту и приостановить отток валютных резервов государства способна вызывать начало кризиса. Таким образом, негативный внешний эффект «стадности» заключается в угрозе, которая надвигается со стороны инвесторов, действия которых направлены не в пользу экономики принимающей страны. Однако когда инвесторы принимают идентичные решения, реализуя их на практике похожими методами и считая собственные действия как абсолютно рациональные, это может сформировать необратимые процессы, готовя страну к вхождению в фазу кризиса.

В контексте установления источников продуцирования неозависимости новое звучание приобретает тематика международной помощи. Исторически в большинстве случаев помощь рассматривалась как двусторонняя помощь непосредственно из одной страны в другую. Среди основных многосторонних учреждений, которые продуцируют помощь, выделяем группу Мирового банка, Международный валютный фонд, Африканский, Азиатский и Межамериканский банки развития, а также разные учреждения Организации Объединенных Наций, в частности Программу развития Организации Объединенных Наций. Помощь, кроме всего прочего, является одним из наиболее значимых компонентов иностранного капитала в странах с низким доходом, но не для большинства стран со средним уровнем дохода, где потоки частного капитала являются важнее. Впрочем, сокращение помощи развивающимся странам в 1990-х гг. было более чем компенсировано ростом частного капитала.

Неоднородность помощи является неотъемлемой проблемой. Следует подчеркнуть, что со-

кращение бедности и интенсификация развития не всегда были основными мотивами предоставления помощи. Дж.-К. Бертелеми в своих исследованиях демонстрирует, что стратегические мотивы и личные интересы доноров в значительной степени объясняют распределение помощи [5]. М. Клеменс, С. Раделет и Р. Бхавнани разложили помощь на три категории, чтобы определить отличия в ее влиянии на экономическое развитие [6]. Гуманитарная и чрезвычайная помощь, по их убеждению, не оказывает влияния на экономический рост. То же можно сказать и о помощи, направленной на долгосрочный эффект развития, в частности на поддержку демократии, окружающей среды, образования и здоровья. В то же время, помощь с возможными эффектами краткосрочного роста, такими как бюджетная поддержка и поддержка производственных секторов, имеет значительное влияние на экономический рост. Хотя стоит отметить, что в литературе по проблеме эффективности помощи обсуждаются еще и два других возможных последствия предоставления помощи. Р. Раджан и А. Сабраманян утверждают, что потоки помощи снижают конкурентоспособность страны-партнера за счет механизма повышения курса ее национальной валюты [16].

Авторский подход к определению акторов неозависимости красноречиво демонстрирует, что нынешнее измерение межстранового взаимодействия пребывает в плоскости множественных координат, где выделяются:

– ***акторы рыночной зависимости*** — финансовая глобализация; экономические кризисы; либерализация торговли; либерализация рынка капитала; высококонкурентная среда; условия торговли; рынок интеллектуальной собственности; ТНК как регуляторы отдельных товарных рынков;

– ***акторы институциональной зависимости*** — международные организации, продуцирующие зависимость; решения, принимающиеся в рамках G20/G8.

– ***акторы интеграционной зависимости*** — региональные торговые соглашения, и в более широком контексте — сама по себе экономическая и политическая интеграция;

– ***акторы финансовой зависимости*** — международные экономические организации; ТНК; финансовые центры; фондовые рынки; офшорные центры;

– ***акторы социокультурной зависимости*** — перенесение моделей потребления из богатых в бедные страны, навязанное ТНК; культурная и языковая экспансия; принятие социальных стандартов;

– ***акторы технологической зависимости*** — высококонкурентная среда; ТНК; международные организации;

– ***акторы информационной зависимости*** — рейтинговые агентства;

– ***акторы цивилизационной зависимости*** — глобальные проблемы как цивилизационные вызовы; ограниченность ресурсов как регулятор роста; демографические вызовы; продуцирование homo economicus;

– ***акторы глобальных трансформаций*** — реконфигурация экономических сил; трансформация смысловых доминант при определении экономических интересов государств.

Выводы

Все акторы по-разному способствуют невозможности продуцирования собственно национальной экономической политики, ведь давление деятельности отдельных из них (в частности, международных организаций) порою перекраивает под лекала глобального рынка потребности внутригосударственные. Например, борьба с платежными дисбалансами, задекларированная как едва ли не самая главная цель МВФ, заканчивается свертыванием социальных программ и радикальным уменьшением государственных расходов, а полученные на эти потребности кредиты ложатся на страну долговым грузом, делая невозможным как формирование ею достаточных золотовалютных резервов, так и ее продвижение по технологической лестнице. Следует отметить, что условия предоставления кредитных линий всегда носят императивную составляющую, которая вынуждает национальные правительства маневрировать в пределах государственных экономических стратегий с коррекцией на требования МВФ.

Постепенно продвигаясь интеграционными ступеньками, государство теряет контроль продуцирования тарифной и нетарифной политики, монетарный суверенитет, который порождает зависимость валютную и фискальную. Доступ к рынкам ограничивается членством в ВТО, которая предписывает условия пребывания в числе его активных игроков, порою подвергая страны исповедыванию сомнительных условий сотрудничества. Бегство капитала, инвестиционное истощение и рост коррупции — лишь вершина айсберга оффшорных центров.

Признавая тот факт, что в значительной степени цели субъектов экономических отношений взаимоисключаются, очень важно, по нашему мнению, за констатацией факторов возникнове-

ния и консервирования существующего неравенства между странами центра и периферии увидеть и определить, каким является общий интерес глобальных акторов и является ли он достаточным для достижения взаимовыгодного соглашения, а также обеспечивают ли относительные силы сторон возможность вступать им в диалог. Убеждены, нельзя ожидать равноправных отношений между неравноправными субъектами. Накопление опыта и знаний странами периферии, включая лучшее понимание их отношений со странами центра, будет способствовать снижению расходов и росту преимуществ от такого взаимодействия.

Литература

1. Глобализация сопротивления : борьба в мире / под ред. С. Амин, Ф. Утарпер ; пер. с англ. — М. : Едиториал УРСС, 2004. — 301 с.

2. Ardent, P. Le néo-colonialisme : thème, mythe et réalité / P. Ardent // Revue française de science politique. — 1965. — Vol. 5. — P. 837–855.

3. Banque de France [Electronic resource]. — Mode of access : http://www.banque-france.fr/fr/eurosys/telechar/zonefr/liste.pdf. — Date of access : 10.05.2013.

4. Banque de France [Electronic resource]. — Mode of access : http://www.banque-france.fr/fr/eurosys/telechar/zonefr/liste.pdf. — Date of access : 10.05.2013.

5. Berthelemy, J.-C. Aid allocation : Comparing donors's behaviours [Electronic resource] / J.-C. Berthelemy. — Mode of access : http://www.government.se/ content/1/c6/09/54/23/ d9437298.pdf. — Date of access : 10.05.2013.

6. Clemens, M. Counting Chickens when they hatch ; The short-term effect of aid on growth [Electronic resource] / M. Clemens, S. Radelet, R. Bhavani. — Mode of access : http://www.cgdev.org/files/2744 file CountingChickensFINAL3.pdf. — Date of access : 10.05.2013.

7. Crozier, B. Neo-colonialism : a background book / B. Crozier. — London : Bodley Head, 1964. — 112 p.

8. Global Forest Watch [Electronic resource]. — Mode of access : http://www.globalforestwatch.org/common/cameroon/english/report.pdf. — Date of access : 10.05.2013.

9. Haag, D. Mechanisms of Neo-colonialism. Current French and British influence in Cameroon and Ghana [Electronic resource] / D. Haag. — Mode of access : http://www20.gencat.cat/docs/icip/Continguts/Publicacions/Working Papers/2011/Arxius/WP% 202011-6%20ING.pdf. — Date of access : 10.05.2013.

10. Konate, A. Challenges Facing the CFA Franc [Electronic resource] / A. Konate. — Mode of access : http://www.economic-research.bnpparibas.com/applis/www/RechEco.nsf/0/63552E1AC0D7091EC1256BA30056B490/$File/C0110a1.pdf?Open Element. — Date of access : 10.05.2013.

11. Martin, G. African-European Economic Relations under the Lomé Convention : Commodities and the Scheme of Stabilization of Export Earnings / G. Martin // African Studies Review. — 1984. — Vol. 27. — № 3. — P. 41–66.

12. Martin, G. The historical, economic and political bases of France's African policy / G. Martin // The Journal of Modern African Studies. — 1985. — Vol. 23. — № 2. — P. 189–208.

13. Martin, G. Continuity and Change in Franco-African Relations / G. Martin // The Journal of Modern African Studies. — 1995. — Vol. 33. — № 1. — P. 1–20.

14. Merinero, M. J. África poscolonial : Los efectos del neocolonialismo / M. J. Merinero // Estudios Africanos. — 2001. — Vol. 15. — № 27. — P. 29–42.

15. Nkrumah, K. Neo-colonialism : the last stage of imperialism / K. Nkrumah. — London : Panaf Ldt., 1968. — 283 p.

16. Rajan, R. What Undermines Aid's Impact on Growth [Electronic resource] / R. Rajan, A. Subramanian. — Mode of access : http://www.imf.org/external/np/res/ seminars/2006/trade/pdf/rajan.pdf. — Date of access : 10.05.2013.

17. Rat der Europäischen Union [Electronic resource]. — Mode of access : http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1998:320:0058:0059:DE: PDF. — Date of access : 10.05.2013.

18. Survie France-Afrique : Diplomatie, Business et Dictatures [Electronic resource]. — Mode of access : http://www.alternatives-internationales.fr/france-afrique--diplomatie--business-et-dictatures-survie_fr_art_842_43402.html. — Date of access : 10.05.2013.

19. Survie France [Electronic resource]. — Mode of access : http://survie.org/billets-d-afrique/2009/180-mai-2009/article/total-privatise-la-marine. — Date of access : 10.05.2013.

20. Transparency International [Electronic resource]. — Mode of access : http://www.transparency.org/news room/latest news/press releases/2003/2003 01 22 gcr2003 regional highlights. — Date of access : 10.05.2013.

21. Вахрушев, В. В. Неоколониализм и международные организации / В. В. Вахрушев. — М. : Междунар. отношения, 1968. — 223 с.

22. Глазьев, С. Ю. Российская реформа и новый мировой порядок / С. Ю. Глазьев // Российский экономический журнал. — 1997. — № 7. — С. 21.

Материал поступил в редакцию 16.05.2013.

Основа построения экономической системы собственности

Ванькевич Александр Игнатьевич,
кандидат экономических наук, доцент
(г. Минск, Беларусь)

Собственность как определенная социальная форма присвоения материальных благ раскрывается посредством объективных экономических форм. Автор обосновывает вывод о том, что ее развитие обусловлено способом и характером соединения рабочей силы со средствами производства.

Property as a particular social form of appropriation of wealth is revealed by objective economic forms. The author substantiates the conclusion that its development is due to the method and the nature of the connection of labor to the means of production.

В процессе труда люди вступают в отношения с природой и между собой, они создают продукты, удовлетворяющие их потребности. Процесс присвоения результатов производства опосредствуется способом соединения рабочей силы со средствами производства.

Общеметодологический смысл анализа способа соединения рабочей силы со средствами производства состоит в следующем: «Непосредственное отношение собственников условия производства к непосредственным производителям — отношение, — заметил К. Маркс, — всякая данная форма которой каждый раз естественно соответствует определенной ступени развития способа труда, а потому и общественной производительной силе последнего, — вот в чем мы всегда раскрываем самую глубокую тайну, скрытую основу всего общественного строя, а следовательно, и политической формы отношений суверенитета и зависимости, короче, всякой данной специфической формы государства» [1].

Способ соединения рабочей силы со средствами производства — это единство двух неразрывно связанных сторон непосредственного процесса производства — первичной формы производительных сил и производственных отношений. Здесь формируются, складываются и производительные силы, и производственные отношения по поводу воспроизводства как вещественного, так и личного компонентов общественной жизни, направленные на обеспечение материально-производственной деятельности людей.

Способу соединения рабочей силы со средствами производства присуще диалектическое взаимодействие противоположных сторон, живых человеческих индивидов и средств производства, которые вместе с тем находятся во внутреннем единстве и взаимопроникновении, т. е. выражают сущность закона единства и борьбы противоположностей. В этих отношениях заключено внутреннее противоречие между потребностями этих индивидов и теми условиями, которые может обеспечить общество для их реализации с помощью располагаемых ими средств производства. Оно выступает как источник развития, воспроизводства как вещественного, так и личного компонента первичной формы производственных отношений. Острота и формы его проявления на различных этапах развития производства выражаются по-разному в зависимости от специфики рабочей силы и средств производства, а также от тех социально-экономических условий, в которых осуществляется их взаимодействие.

Противоречие между рабочей силой и владельцами средств производства отражает состояние и соотношение между компонентами в способе их соединения, несоответствие между производственными возможностями человеческих индивидов и характером производственных отношений, в которых осуществляется производственная деятельность, между стремлением непосредственного работника к гармоничному развитию и неадекватными производственными отношениями, между способом производства собственной жизни работника и способом материального производства, т. е. теми социально-экономическими условиями, в которых совершается данный процесс производства.

Способ соединения рабочей силы со средствами производства — это исходная экономическая

форма реализации рабочей силы и средств производства, отражающая наиболее существенные, закономерные связи факторов непосредственного производства. Его существенное, типичное во всем многообразии содержание служит узловым пунктом познания преходящих экономических отношений производства и собственности, т. е. является теоретическим выражением «абстракции общественных отношений производства» [2], соответствует определению политико-экономической категории. Категория «способ соединения рабочей силы со средствами производства» отражает количественное и качественное соотношение между рабочей силой и средствами производства. Главными в этой системе являются отношения по соединению работников со средствами производства. Они, с одной стороны, выступают как элемент отношений собственности, с другой — как непосредственная форма реализации экономического содержания собственности. Эти отношения имеют специфическое выражение в каждом способе соединения рабочей силы со средствами производства и обусловливают характер присвоения, критерий отличия форм собственности. В соответствии с особым характером и способом такого соединения складываются отношения собственности. В случае прямого внеэкономического принуждения к труду в виде бесправного непосредственного работника сформировался рабовладельческий тип собственности. Капиталистический тип собственности возник в результате экономического принуждения к труду формально свободного, но лишенного средств производства работника.

Категория «способ соединения рабочей силы со средствами производства» отражает форму бытия факторов производства и занимает строго определенное место в системе производственных отношений как первичная форма возникновения собственности и производственных отношений в непосредственном производстве. Она находится в непрерывном взаимодействии с общественным разделением труда, специализацией и кооперацией труда, отношениями собственности, формой производства и через эти взаимодействия проявляет свои свойства. Эти понятия не просто взаимосвязаны, но и при определенных условиях переходят друг в друга и в свою противоположность. «…Человеческие понятия, — писал В. И. Ленин, — не неподвижны, а вечно движутся, переходят друг в друга, переливают одно в другое, без этого они не отражают живой жизни» [3]. Категория «способ соединения рабочей силы со средствами производства» включает в свое содержание внутренние, устойчивые, повторяющиеся связи непосредственных работников со средствами производства, первичных производственных отношений. Объективно существующая связь этого явления, отражающая его сущность, характеризуется законом об определяющей роли способа соединения рабочей силы со средствами производства в отношениях собственности. Он выражает диалектику взаимодействия рабочей силы и средств производства и производственных отношений в способе соединения, главную причинно-следственную связь и обратную зависимость двух сторон этого способа, тенденцию единства труда и собственности.

Способ соединения рабочей силы со средствами производства — это не просто их существование, а относительно устойчивая система отношений между людьми по поводу использования средств производства. Закон раскрывает объективную основу функционирования и развития отношений собственности на средства производства, закономерность перехода к более зрелым ее формам в результате возникновения несоответствия между уровнем развития средств производства и рабочей силы, с одной стороны, и отношениями собственности — с другой. Это закон о первичных отношениях собственности на средства производства. С этимологической точки зрения термин «первичный»: 1) являющийся первой ступенью в развитии чего-либо; 2) основной, главный; 3) представляющий собой первое звено какой-либо организации, низовой [4]. «Первичный», относящийся к данному закону употребляется во втором смысле, а значит, он является основным законом системы отношений собственности в числе других законов этой системы.

Исходным положением данного закона является прогрессивное развитие рабочей силы и средств производства. Взаимодействие рабочей силы и средств производства, образующих целостную систему способа их соединения, выступает в качестве причины изменений этой системы, а изменения являются следствием взаимодействия. Ф. Энгельс считал, что все процессы природы представляют собой взаимодействие двух факторов, что взаимодействие является причиной происходящих в мире изменений. «Все процессы природы, — писал он, — двусторонни: они основываются на отношении между, по меньшей мере, двумя частями, на действии и противодействии. Между тем представление о силе, благодаря своему происхождению из действия человеческого организма на внешний мир и, далее, из земной механики, предполагает мысль о том,

что только одна часть — активная, действенная, другая же — пассивная, воспринимающая…» [5].

Отношением, которое определяет этот закон, является единство труда и собственности. Оно раскрывает диалектику взаимодействия средств производства и рабочей силы с производственными отношениями в способе их соединения, внутреннюю причинную связь между двумя сторонами этого способа, объективность функционирования и развития каждого исторически определенного способа соединения рабочей силы со средствами производства. В соответствии с этим отношением возникают объективная необходимость и возможность установления единства труда и собственности. Необходимость выражает внутренние устойчивые отношения осуществления единства труда и собственности в связях человека со средствами производства, отражающих прогрессивные изменения в содержании труда, в процессе которого возрастают предпосылки для развития труда как общественного и его производительной силы. Необходимость изменяет свой характер по мере развития средств производства и рабочей силы и проявляется в прогрессивном процессе смены способов соединения рабочей силы со средствами производства.

Объективная тенденция становления единства труда и собственности выражается в наличии условий для его возникновения, реализации его в действительности. Этот переход возможности в действительность совершается постоянно и находит свое выражение в ходе активной созидательной деятельности людей. Переход возможности в действительность подготавливает условия возможностей следующего, более высокого уровня.

В досоциалистических обществах не существует объективной возможности реализации единства труда и собственности, так как в них действия законов проявляются стихийно. В них нет объективной возможности систематически распределять общественный труд по разным структурным частям производства в определенных пропорциях. Закон пропорциональности, как и другие экономические законы, проявляется стихийно. В условиях капитализма между рабочей силой и производственными отношениями существуют антагонистические отношения, в капиталистическом производстве создается материальная основа, необходимость установления единства труда и собственности.

Возможность этого единства проявляется в сознательной деятельности людей по использованию экономических законов в условиях социалистических производственных отношений. По мере их развития расширяется сфера проявления объективного общеэкономического закона об определяющей роли способа соединения рабочей силы со средствами производства в отношениях собственности, создаются условия действия специфического закона социализма — единства труда и собственности.

Данный закон определяет объективный процесс последовательности, повторяемости перехода рабочей силы и средств производства на более прогрессивные ступени развития, выражает отношения, определяющие смену форм собственности, главные стороны и процессы ее развития. Количественное и качественное соотношение между рабочей силой и средствами производства выражает основную причинно-следственную связь способа и характера их соединения. По мере развития общественного разделения труда, специализации и кооперации труда усложняется система отношений между рабочей силой и средствами производства, в то время как степень ее оптимизации имеет постоянную тенденцию к отставанию. В переходе от одного качественного состояния способа соединения рабочей силы со средствами производства к другому «точками опоры», отражающими характер изменений в этом способе, переход к новым связям, являются изменения их старой структуры, переход от них к новым отношениям соединения этих двух факторов производства. Внеэкономическое или экономическое принуждение к труду характеризует переходы от одного порядка взаимоотношений к другому, качественные превращения на основе столкновения противоположных сил и тенденций в данной сущности. Они выражают изменения одного структурного уровня в другой как в пределах определенного способа соединения рабочей силы со средствами производства, так и при переходах к более прогрессивным способам их соединения. В результате возникает противоречие между требованиями, выраженными, с одной стороны, законами структуры рабочей силы и средств производства, а с другой — законами их функционирования. Разрешение этого противоречия приводит к перестройке структурных связей в соответствии с изменениями структурных элементов. Оно возникает, функционирует и разрешается как противоречие между разнообразными потребностями непосредственных производителей материальных благ и возможностями (средствами) их удовлетворения. Таким образом, если сущность рассматриваемого закона представляет собой устойчивость как выражение тенденции на протяжении всей истории

общественного производства, то его содержание непрерывно меняется.

Существенное, устойчивое, повторяющееся отношение между рабочей силой и средствами производства (их соответствие) всякий раз (смена способов их соединения) достигается посредством реализации различных специфических целей, присущих тому или иному способу производства. «Конституирующим элементом каждой системы производственных отношений, — пишет В. В. Куликов, — является ее основное производственное отношение, т. е. определенный характер и способ соединения рабочей силы со средствами производства. В этом смысле способ производства сводится к характеру и способу соединения рабочей силы со средствами производства» [6]. Каждый способ производства, как известно, имеет свою специфическую цель. В то же время на всех этапах функционирования общественного производства оно имеет нечто общее. Взаимодействие общих и специфических особенностей характеризует диалектику единства и качественной определенности способов производства. Содержанием закона об определяющей роли способа соединения рабочей силы в отношениях собственности является соответствие собственности этому способу, на основе которой создаются более благоприятные условия функционирования и развития производительных сил. Переход к новому способу соединения рабочей силы со средствами производства, к новой форме собственности является переходом от одной к другой цели производства. Она всегда обусловлена состоянием рабочей силы и средств производства и содержит в себе «скрытую» общеисторическую цель — создание более благоприятных условий для развития производительных сил. Соединение рабочей силы со средствами производства таким образом выражает различные связи, отношения способа их соединения в историческом процессе общественного производства.

В каждом способе соединения рабочей силы со средствами производства проявляется «производство вообще», его направленность на обеспечение полного расцвета духовных и физических возможностей личности. Это подтверждается таким фактом, что в естественно историческом процессе смены способов соединения рабочей силы со средствами производства изменяется характер присвоения материальных благ, осуществляется прогресс в развитии производства, в том числе и по линии личности непосредственных производителей. Здесь проявляется единство исторического прогресса общественного производства.

Внутренней силой, побуждающей людей к реализации рассматриваемого закона, ее глубинным исходным пунктом являются экономические потребности. Они проявляются не прямо, а через опосредствующие звенья производственных отношений, через экономические интересы, мотивы производственной деятельности, ее цели. В этом законе нет жесткой детерминации, нет однозначной зависимости между причиной и следствием, он выражает лишь общую тенденцию развития. Ф. Энгельс писал об экономических законах, что «все они не имеют иной реальности, кроме как в приближении, в тенденции, в среднем, но не в непосредственной действительности. Это происходит отчасти потому, что их действие перекрещивается с одновременным действием других законов, отчасти же и вследствие их природы как понятий» [7].

Закон об определяющей роли способа соединения рабочей силы со средствами производства есть закон самой человеческой деятельности. Он возник и реализуется людьми в процессе их практической производственной деятельности, но его действие объективно, так как в основе исторического процесса общественных явлений лежит материальное производство. Люди, согласно этому закону, с одной стороны, выступают как исполнители, как субъекты производственных отношений, с другой — как движущая сила этого развития. Его содержание проявляется через определенную форму производственной деятельности участников материального производства, которая может осуществляться сознательно и стихийно. Так, нарушение диалектического взаимоотношения между объектом и субъектом в непосредственном производстве приводит к отрицательным последствиям. Пренебрежение объективности изменений в рабочей силе и средствах производства, последствий этих изменений приводит на практике к субъективистским ошибкам, недостаточный учет требований этого развития приводит к торможению социальной активности непосредственных производителей.

Закон об определяющей роли способа соединения рабочей силы со средствами производства в отношениях собственности отражает тенденцию совокупности систем способов соединения рабочей силы со средствами производства — единства труда и собственности, выступает как общий закон перехода от одной системы отношений к другой — это закон развития собственности в целом. Он носит всеобщий характер, отражает состояние и соотношение между компонентами в способе их соединения, социально-экономические

условия функционирования, прогрессивный процесс совершенствования рабочей силы и средств производства, взаимодействие между которыми приводит к изменчивости, самовозрастанию содержания и формы их соединения. Закон проявляется в диалектическом совмещении специфичности способов и характеров соединения рабочей силы со средствами производства с учетом особенностей каждого из них, выступающих главными признаками отличия исторически сменяющих друг друга форм производства и собственности и обусловливающих соответствующие этим формам социально-экономические особенности общества. В смене способов и характера соединения рабочей силы со средствами производства отражена тенденция соединения труда и собственности.

Заключение

Изучению проблем сущности и функций законов собственности в экономической литературе уделяется недостаточное внимание. А между тем разработка, использование этих законов существенно влияют на решение целого ряда практических вопросов управления экономикой. Осуществление прогрессивных социально-экономических и политических процессов возможно на базе глубокой разработки научного предвидения. Закон об определяющей роли способа соединения рабочей силы со средствами производства в отношениях собственности содержит в себе предсказательные функции, так как он несет знания о будущих состояниях системы производства и собственности. Эта функция практически реализуется в процессе осмысления факторов о формах функционирования производства и собственности, где закон служит средством предварительной их организации и обобщения. Использование прогностической функции в материальном производстве предполагает учет особенностей его функционирования и развития, выявление непрерывности, поступательности, преемственности исторического процесса производственных отношений. Для выявления их специфики первостепенное значение имеет знание тенденций изменения форм собственности, лежащих в их основе. Это позволяет сделать вывод о будущих изменениях в структуре производственных отношений. Познавательное значение способа соединения рабочей силы со средствами производства состоит в том, что данная научная абстракция есть «начало» восхождения от абстрактного к конкретному в объяснении диалектики развития собственности. В этой связи данный закон выступает частным случаем, конкретной формой проявления более общей тенденции соответствия между производительными силами и производственными отношениями. Через проявление этого закона реализуется общая тенденция к адекватности двух сторон способа производства и различных сфер общественной жизни.

Литература

1. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. — 2-е изд. — М., 1962. — Т. 3, кн. III : Процесс капиталистического производства, взятый в целом. — Т. 25, ч. 2. — С. 354.

2. Маркс, К. Нищета философии. Ответ на «Философию нищеты» г-на Прудона / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. — 2-е изд. — М., 1955. — Т. 4. — С. 133.

3. Ленин, В. И. Конспект книги гегеля «Лекции по истории философии» / В. И. Ленин // Полн. собр. соч. : в 55 т. / В. И. Ленин. — 5-е изд. — М., 1963. — Т. 29. — С. 226 –227.

4. Словарь русского языка : в 4 т. / Акад. наук СССР, Ин-т рус. яз. ; подгот. : Л. П. Алекторова [и др.]. — М. : Рус. яз., 1985–1988. — Т. 3. — 1987. — С. 42.

5. Энгельс, Ф. Диалектика природы / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. — 2-е изд. — М., 1961. — Т. 20. — С. 404.

6. Куликов, В. В. Способ производства / В. В. Куликов // Экономическая Энциклопедия. Политическая экономия : в 4 т. / гл. ред. А. М. Румянцев. — М., 1980. — Т. 4. — С. 17.

7. Энгельс, Ф. Конраду Шмидту / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. — 2-е изд. — М., 1966. — Т. 39. — С. 355.

Материал поступил в редакцию 13.08.2013.

Классификация социально-экономических систем. Разработка принципа «малой страны с открытой экономикой»

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

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

В статье исследовано теоретическое обоснование социально-экономических систем, дано определение модели смешанной экономики, теоретически разработан принцип «малой страны с открытой экономикой».

This paper investigates theoretical justification of socio-economic systems, defines the model of a mixed economy and develops the principle of «small open economy country».

Введение

Различные экономические школы по-разному классифицируют социально-экономические системы.

Современные западные экономисты дают классификацию социально-экономических типов экономик по двум признакам: форме собственности на средства производства и способу координации и управления экономической деятельностью. По этим признакам выделяются следующие типы экономик: директивная экономика, чистый капитализм, смешанная и традиционная экономика. В реальной действительности существующие типы экономических систем располагаются между крайностями чистого капитализма и директивной экономики.

Белорусские реформаторы, которые формируют идеологию и практику экономической реформы, делят современные социально-экономические системы на плановые (командно-бюрократические, социалистические, социально-ориентированная экономика, система рыночной экономики). По их логике, рынок может функционировать только при частной собственности. Они считают, что чем меньше будет вес государственной собственности, тем экономика будет эффективнее. Такая позиция реформаторов зиждется на следующих ложных посылках.

1. Только рыночная экономика эффективна. Известно, что чисто рыночной экономики уже не существует. Экономический механизм в развитых странах включает в себя два органически взаимосвязанных блока: рыночный механизм саморегуляции и государственное регулирование.

2. Только частная собственность эффективна, а государственная собственность не эффективна. Но мировая практика подтверждает, что если оценивать эффективность той или другой формы собственности по объективным экономическим и социальным эффектам, то невозможно доказать преимущество одной или другой формы собственности. Если каждая форма собственности занимают свою нишу рынка, а государство обеспечивает равные правила игры на рынке для всех форм собственности, то эффективность функционирования как частных, так и государственных структур зависит от технического и технологического оснащения производства, качества менеджмента, предпринимательства и маркетинга.

3. Только частные собственники являются подлинными субъектами рынка. Причиной товарного производства является обособленность

товаропроизводителей, высшей формой которой является частная собственность [1, с. 47–49]. Но это положение не отрицает того, что в современном индустриальном обществе на рынке встречаются и взаимодействуют субъекты частной и государственной форм собственности, которые также обособлены друг от друга.

Полагаем, что характеристику той или иной социально-экономической системы нельзя ограничивать лишь типом ее экономического механизма. Социально-экономическая система охватывает всю систему социально и организационно-экономических отношений. В настоящее время во многих странах развивается смешанная социально-экономическая система, основой которой является смешанная экономика, где определяющую роль играет государственная собственность.

Ниже рассматриваются основные параметры смешанной экономики и место государственной собственности в ней. С учетом этого положения дается теоретическое и методологическое обоснование управления государственной собственностью.

Основная часть

Идея смешанной экономики в экономической мысли не нова. Однако ее основоположники и современные ее приверженцы часто вкладывали далеко не одинаковый смысл в определение смешанной экономики. Теория смешанной экономики продолжает формироваться как сложная и многогранная система. Идею смешанной экономики выдвинул сторонник государственного социализма А. Вагнер в 1876 г. Он представлял ее как экономическую систему, включающую в себя три уклада, основы которых составляли три формы собственности: частная, государственная и общественная. Каждая из форм собственности объективно имела свою целевую установку: частная — получение прибыли, государственная — общую полезность, общественная — благотворительность и безвозмездность. Эту идею в 1928 г. развил В. Зомбарт, который главным признаком смешанной экономики по существу считал ее полиформационность. Дальнейшее развитие гипотеза смешанной экономики получила в работах С. Чейза (1935–1938 гг.). В ее основу он положил способ регулирования хозяйственной деятельности по субъектам принятия решений: с разрешения законодательства, частным предпринимателем и когда решения являются смешанными. Все эти способы имеют место в смешанной экономике. При этом в смешанной экономике он выделял частный и государственный секторы. В первый включаются отрасли, дающие частному капиталу достаточно высокую прибыль, во второй — оказание услуг независимо от получения прибыли.

В разработку теории смешанной экономики внес вклад Д. Кларк. Он утверждал: в связи с тем, что неограниченная система частного предпринимательства не может полностью выполнить функцию производства достаточного количества материальных и социальных благ (справедливое распределение и полная занятость), она должна быть эволюционно заменена смешанной системой, сочетающей частное предпринимательство и государственное (регулирование) вмешательство в экономику. В динамике государственный сектор постепенно примет на себя главные экономические функции, без насильственной замены частных институтов, которые будут также выполнять свои функции, дополняя *функции государственного капитала*.

Э. Хансен считал, что после Второй мировой войны завершился переход к смешанной экономике, в которой частное предпринимательство сочетается с государственным регулированием. Таким образом, в его понимании смешанная экономика — это хозяйственная система, в которой осуществляется смешанный способ управления экономическими процессами: с помощью рыночного механизма и частных структур предпринимательства и государственного регулирования.

Такое же понимание смешанной экономики раскрыто в работах американского экономиста Р. Солоу, который обосновал по существу два взаимосвязанных вывода:

1. Современная реальная экономика не сводится ни к одному из «идеальных» типов (способов) организации хозяйственного процесса, которые являются в смешанной экономике лишь ее составными блоками.

2. Реальная экономика представляет собой экономику смешанную, по существу представляет собой гибрид, сочетающий следующие способы организации хозяйственной деятельности: рыночно-конкурентный, государственно-плановый, договорно-рыночный между крупными корпорациями, а также между ними и профсоюзами.

Наиболее полное научное и практическое признание смешанная экономика получила в 1960–1970-е гг., когда переход к ней стал массовым и был реализован в американо-английской, шведской, японской и других моделях.

В рамках мировой рыночной системы в различных странах, прежде всего высокоразвитых, построены эффективные модели рыночной эко-

номики. Научная типология сводит их условно к трем группам: либеральной, социально-ориентированной и социально-демократической. Для либеральной, или частно-корпоративной, модели характерны следующие черты: преобладание частной собственности; законодательное обеспечение максимальной свободы субъектов рынка; ограничение сферы государственного регулирования в основном проведением макроэкономической политики; относительно небольшая доля государственного бюджета в ВВП и удельного веса государственных инвестиций, выплат по линии социального обеспечения в структуре государственных расходов. Эталоном либеральной модели является экономика США.

Типовая модель социально-ориентированной экономики отличается следующими параметрами: макроэкономическое регулирование осуществляется не только кредитно-денежными и налогово-бюджетными инструментами, но охватывает другие сферы экономики (структурная, инвестиционная политика) трудовых отношений (регулирование занятости); поддержание конкурентных отношений, которое обеспечивается средствами проведения структурной политики и содействием развития малого и среднего бизнеса; высокая доля государственного бюджета в ВВП; развитая система социальной поддержки населения при ведущей роли государства, расходы которого по этой линии составляют значительную часть государственного бюджета.

Типичным представителем этой модели является Германия.

Социально-демократическая модель отличается следующими параметрами: значительная роль государственного сектора; доля государственного бюджета в ВВП превышает 50 %, в расходной части бюджета доминируют статьи, по которым финансируется социальная сфера; регулирование трудовых отношений ведется не на уровне предприятий и отраслей, а на национальном уровне; государственная социальная политика включает средства, минимизирующие уровень безработицы, дифференциацию населения по уровню доходов.

Такая модель присуща экономикам Северной Европы, скандинавским странам. Эта экономическая система известна как шведская модель.

Рассмотренные типы рыночных моделей различаются следующими параметрами:

Различной структурой собственности (1 — абсолютное преимущество частной собственности, 2 и 3 — поддерживаются пропорции смешанной экономики); социальная политика (1 — рассчитана на наименее защищенную группу населения, 2 — на все население, 3 — производится по сути эгалитарная политика); участием государства в распределительных процессах (нарастает от первого типа к третьему); границами государственного участия (нарастает от первого к третьему типу).

Японская экономическая модель обладает рядом специфических признаков. Прежде всего, это особенность социальной организации общества, предусматривающая гармонизацию отношений в обществе на всех его уровнях и во всех социальных сферах на основе уважения традиций образа жизни. Своеобразная мотивация трудовой деятельности, отличной от американского стандарта.

Для развивающихся стран, включая Россию, характерна смешанная экономика.

Экономика Беларуси в процессе ее перехода от директивно-плановой экономики, совершаемого в настоящее время, в обозримом будущем будет также аналогична российской модели смешанной экономики.

Основываясь на научных оценках функционирования экономической системы, Президент Республики Беларусь в выступлении 22 марта 2002 г. на итоговом пленарном заседании постоянно действующего семинара руководящих работников республиканских и местных органов сформулировал основные черты белорусской экономической модели. Выделил следующие важнейшие из них: сильная и эффективная государственная власть, обеспечивающая политическую стабильность, безопасность, социальную справедливость и общественный порядок; равенство различных форм собственности, в основе которой лежит главный критерий развития экономики — эффективность ведения хозяйства. Приватизация рассматривается не как самоцель, а как средство поиска заинтересованности инвесторов, создания эффективного собственника; многовекторность внешнеэкономической политики как важнейший принцип адекватного развития страны в условиях глобализации мирохозяйственных связей; активизация интеграционных процессов со странами СНГ и Россией, прежде всего экономических; сильная социальная политика государства.

Необходимость формирования смешанной экономики в Беларуси, России как противоречиво целостной социально-экономической системы объективно обусловлена. Действительно, уровень развития производительных сил в современной экономике не однороден в различных сферах, отраслях и производствах. В российской экономике переплетены разноуровневые экономические

уклады: реликтовый (очевидно, 1 и частично 2), индустриальный (3 и 4), постиндустриальный (5, 6). Производство в различных отраслях народного хозяйства имеет разный уровень обобществления — от личного подсобного и крестьянского трудового хозяйства до крупных корпораций и финансово-промышленных групп.

В России государственный сектор экономики всегда занимал большой удельный вес, сочетаясь с докапиталистическим товарным и другими укладами, формами и способами хозяйствования. В этих условиях российской экономике внутренне (объективно и субъективно) свойственно разнообразие собственников и форм собственности, форм и способов хозяйствования.

Чем больше это разнообразие, разное качество реальных субъектов собственности и сама собственность, тем устойчивее будет развитие экономики. В смешанной экономике необходимо сформировать целостную систему отношений между разнокачественными собственниками. Этой объединительной силой может быть государственная организация экономики, социально-экономической основой которой является государственная собственность. Поскольку современное общество и экономика не готовы в России к пострыночной форме организации хозяйствования (некоторые авторы называют ее ноосферой), то основным механизмом хозяйствования в обозримой перспективе будет рыночный. Организатором современного рынка, если не возвращаться к простейшим формам обмена (Т — Т'), может быть только государство.

Почти общепринятой в экономической науке стала аксиома: рынок сам по себе не может разрешить ряд присущих рыночной самоорганизации экономики противоречий. Поэтому рыночную самоорганизацию экономики необходимо дополнить ее государственной организацией. Но в этом случае с социальной, экономической и политической точек зрения необходимо, чтобы государство было выразителем публичной власти, консолидированного интереса всех слоев общества: частных собственников, предпринимателей, менеджеров, акционеров, наемных рабочих и т. д.

Институт публичной власти отличается от собственности. Ее субъектом является социальное целое как особое совокупное лицо граждан страны, стоящее над частноправовыми субъектами собственности. Объектами прав публичной власти являются не объекты собственности, а ее субъекты. Через них государство как выразитель публичной власти и задает вектор развития частной собственности, не владея ею. Таким образом, власть государства, экономическую силу которой придает государственная собственность, дирижирует прямо и косвенно государственно-частной хозяйственной системой. И этот основополагающий момент необходимо учитывать при управлении государственной собственностью в процессе формирования смешанной экономики. Государство как верховный собственник должно обладать особыми правами и высочайшей ответственностью за организацию расширенного воспроизводства государственной власти. Она накоплена за счет труда многих поколений людей, а не государственным аппаратом. Управляя процессом трансформации государственной собственности, государственный аппарат, его соответствующие органы и лица должны нести социальную и экономическую ответственность за результаты управления этим процессом.

С учетом этих положений становится очевидным, почему необходима государственно-частная система хозяйствования, в которой государственная собственность должна занимать такой же удельный вес, как и частная.

Однако роль государства и государственной собственности в смешанной экономике определяется не только ее удельным весом и не только несовершенством рыночного механизма.

Следует отметить, что такие государства, как США и особенно Япония, имеют относительно невысокий удельный вес государственной собственности. Однако, обладая собственностью в ключевых отраслях и производствах, создавая четкую систему правового государственного регулирования, целенаправленную гибкую стимулирующую поддержку эффективного использования частной собственности и предпринимательства в сочетании с эффективным механизмом ответственности за использование этой поддержки, эти государства обеспечивают приоритет общенациональных интересов.

Таким образом, формирующиеся и функционирующие полиформические социально-экономические смешанные системы, в которых большая и все усиливающаяся роль отводится государству, являются формой развития социально-экономического прогресса.

Экономика Беларуси нуждается и объективна готова к превращению в смешанную социально-экономическую систему, если целенаправленно осуществлять современный процесс ее трансформации. Обобщая различные концепции смешанной экономики, учитывая мировой опыт функционирования смешанных экономик, можно сделать вывод, что смешанная экономика включает в себя основные, взаимосвязанные блоки-подсистемы:

– многообразие форм собственности, в системе которых системную функцию выполняет государственная собственность и ее субъект — государство, целенаправленно поддерживая устойчивое расширенное воспроизводство всего общественного капитала;

– смешанный экономический механизм, в котором органически сочетаются рыночный механизм самоорганизации экономики и ее государственное регулирование на основе использования всей системы экономических законов, в том числе и законов рынка;

– многообразие технологических укладов, в системе которых удельный вес менее эффективных укладов постепенно, в меру исчерпания их потенциала, будет сокращаться, а более эффективных — возрастать с учетом развития их потенциала;

– многообразие форм распределения предметов потребления, образующих систему с рациональным сочетанием распределения по труду, собственности и через общественные фонды потребления;

– многообразие форм предпринимательской деятельности, в системе которых органически сочетаются частное и государственное предпринимательство и др.

Таким образом, государственная собственность является системообразующей в системе отношений собственности модели смешанной экономики. Это следует учитывать как при управлении процессом трансформации, так и процессом воспроизводства государственной собственности. Государству как субъекту государственной собственности при управлении собственностью целесообразно учитывать специфику модели смешанной экономики, а также учитывать принцип «малой страны с открытой экономикой».

«Малая страна с открытой экономикой» представляет экономику, которая занимает небольшую долю мирового рынка и практически не оказывает никакого воздействия на мировую ставку процента. Следовательно, ставка процента в малой стране с открытой экономикой не уравновешивается сбережениями и инвестициями как в закрытой экономике, а равна мировой ставке процента r^* — реальной процентной ставке, преобладающей на мировых финансовых рынках [3].

Для разработки модели «малой страны с открытой экономикой» воспользуемся тремя допущениями:

– величина выпуска в экономике находится на уровне, заданном производственной функцией:

$$Y = A\,F(K, L),$$

где Y — выход (валовой внутренний продукт);

K — объем основных фондов;

L — объем живого труда (рабочая сила);

A — научно-технический прогресс (технология);

– объем потребления положительно зависит от располагаемого дохода:

$$C = C\,(Y - T);$$

– объем инвестиций отрицательно зависит от мировой реальной ставки процента:

$$I = I\,(r^*).$$

Из основного тождества СНС следует:

$$NX = S_n - I,$$

$$NX = (Y - C - G) - I.$$

С учетом выдвинутых гипотез получаем:

$$NX = [Y - C\,(Y - T)] - I\,(r^*) = S_n - I\,(r^*).$$

Величина $(I - S_n)$ определяет счет движения капитала, а NX — счет текущих операций.

Рассмотрим подробнее общие свойства производственной функции $Y = F(K, L)$:

1. *Непрерывность и обращаемость в нуль.* Будем полагать, что функция $Y = F(K, L)$ непрерывна по K, L и

$$F(0, L) = F(L, 0) = 0.$$

2. Будем полагать, что

$$F(L_1+L_2, K_1+K_2) \geq F(L_1, K_1) + F(L_2, K_2).$$

Это свойство назовем аддитивностью производственной функции. Объединение усилий двух систем дает результаты, по крайней мере, не худшие, чем результаты каждой системы в отдельности. Условие аддитивности оказывается несправедливым, если имеются ограничения на «дефицитность» факторов, которые не учитываются в аналитическом выражении производственной функции, но влияют на выпуск.

3. Будем полагать, что производственная функция обладает свойством делимости:

$$F\,(L/n, K/n) \geq 1/n\,[(L, K)],$$

где n — целое положительное число.

Рассмотрим математические свойства производственной функции $Y = A\,F(K, L)$:

4. Производственная функция — *монотонно возрастающая функция:*

$$\partial F/\partial K > 0,\ \partial F/\partial L > 0.$$

5. Производственная функция — *дважды дифференцируема, с убывающими темпами роста:*

$$\partial^2 F/\partial K^2 < 0,\ \partial^2 F/\partial L^2 > 0.$$

Характеристики, определяющие производственную функцию $Y = A\,F(K, L)$:

1. *Коэффициенты эластичности выхода системы по входным ресурсам:*

$$\alpha = \frac{\partial Y}{Y} \div \frac{\partial K}{K} = \frac{\partial Y}{\partial K} \times \frac{K}{Y};$$

$$\beta = \frac{\partial Y}{Y} \div \frac{\partial L}{L} = \frac{\partial Y}{\partial L} \times \frac{L}{Y}.$$

Коэффициенты α, β показывают, на сколько процентов изменится валовый продукт Y, если объем соответствующего ресурса (фактора) увеличится на 1 %.

2. *Эластичность замещения системы.*

Для рассмотрения эластичности замещения системы введем понятие предельной нормы замещения ресурсов.

$$\partial Y = \frac{\partial F}{\partial K} dK + \frac{\partial F}{\partial L} dL = 0.$$

Предположим, что выход задан постоянными: Y = const, тогда

$$\frac{\partial F}{\partial K} dK = -\frac{\partial F}{\partial L} dL,$$

$$S = -\frac{\partial K}{\partial L} = \frac{\partial F/\partial L}{\partial F/\partial K}.$$

Эта формула показывает взаимосвязь между ресурсами K и L. Знак «–» означает, что с увеличением K L должно убывать, чтобы обеспечить постоянный выпуск системы.

Эластичность замещения системы определяется в виде:

$$\sigma = \frac{\partial (K/L)}{\partial (K/L)} \div \frac{\partial S}{S} = \frac{\partial (K/L)}{S} \times \frac{S}{(K/L)}.$$

Для того чтобы оперировать с приведенным выше выражением, введем дополнительные обозначения: k = K/L — фондовооруженность труда, z = Y/K — фондоотдача, y = Y/L — производительность труда. Тогда эластичность замещения системы определится так:

$$\sigma = \frac{\partial K}{\partial S} \times \frac{S}{K}.$$

Следовательно, эластичность экономической системы показывает, на сколько процентов требуется изменить фондовооруженность системы при сохранении постоянного выпуска, чтобы предельная норма замещения изменилась на 1 %.

3. *Однородность производственной функции*

$$F(\lambda K, \lambda L) \geq \lambda F(K, L); \lambda > 0.$$

Из условий однородности согласно теореме Эйлера имеем

$$Y = \frac{\partial F}{\partial K} K + \frac{\partial F}{\partial L} L,$$

$$r = \frac{\partial F}{\partial K}; w = \frac{\partial F}{\partial L},$$

где r и w — предельные производительности факторов производства.

Таким образом, производственная функция обобщенно отражает зависимость затрат выпуска системы Y от затрат на основные фонды K и живую силу L, то есть является классической моделью: «затраты (ресурсов) — выпуск (продукции)» [2].

На основе выдвинутой гипотезы перейдем к краткосрочным прогнозным расчетам развития экономики Беларусь. Ее развитие можно формализовать производственной функцией вида $Y = A \times K^{0,34} \times L^{0,66}$. При этом на 2015 г. к 2010 г. планируется темп прироста инвестиций в основной капитал 90–97 %, темп прироста численности занятых 9,5 %. Общая производительность труда растет с темпом 63–68 % за 5 лет [4]. Объем производства Y зависит от вклада факторов — труда L и инвестиций в основной капитал K, а также от научно-технического прогресса (применяемой технологии производства).

Производственная функция имеет постоянную отдачу от масштаба, то есть увеличение всех факторов в определенной степени приводит к росту выпуска в той же степени (если факторы увеличились в два раза, то выпуск возрастает также в два раза). Изменение выпуска можно представить как

$$\Delta Y = F(K,L) \times \Delta A + MPK \times \Delta K + MPL \times \Delta L,$$

где MPK и MPL — предельные производительности соответствующих факторов.

Разделим это выражение на Y = A F(K, L) и получим:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta A}{A} + \left(K\frac{MPK}{Y}\right)\frac{\Delta K}{K} + \left(L\frac{MPL}{Y}\right)\frac{\Delta L}{L}.$$

В скобках показаны доли капитала и труда в общем объеме выпуска. При условии постоянной отдачи от масштаба сумма этих долей равна единице (по теореме Эйлера).

Тогда

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta A}{A} + \alpha\frac{\Delta K}{K} + (1-\alpha)\frac{\Delta L}{L},$$

где α — доля капитала, а $(1 - \alpha)$ — доля труда в доходе, A — общая производительность факторов, мера уровня технологического прогресса, измеряемая обычно по остаточному принципу («остаток Солоу»).

В представленной функции $Y = A \times K^{0,34} \times L^{0,66}$ показатели степени представляют собой одновременно и долю факторов в доходе:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = 0{,}015 + 0{,}34 \times 0{,}13 + 0{,}66 \times 0{,}015 = 0{,}0691.$$

$$\frac{\Delta Y}{Y} = 0{,}015 + 0{,}34 \times 0{,}15 + 0{,}66 \times 0{,}015 = 0{,}0759.$$

То есть при заданном изменении параметров валовой внутренний продукт (выпуск) будет расти с темпом 7,0–7,6–8,6 % в год.

При расчетах важно учитывать влияние научно-технического прогресса (изменение уровня НТП) с помощью производственной функции. Для этого целесообразно давать количественную оценку тогда, когда обеспечивается повышение народнохозяйственной эффективности производства, то есть когда общественная потребность удовлетворяется при меньших совокупных затратах. Совокупные затраты представляют не только затраты живого труда, но и труда, овеществленного в топливе, сырье, материалах, основных фондах, капитальных вложениях.

В экономической литературе даются два математических представления влияния научно-технического прогресса: экзогенное и эндогенное. НТП проявляется в том, что на смену старой технике и технологии приходит новая техника и технология. Поскольку изменение технологии можно формализовать производственной функцией системы, следовательно, сменой производственной функции можно выразить и научно-технический прогресс. В простейшем случае эффект НТП можно выразить, введя явную зависимость производственной функции от времени:

$$Y = F(K, L, t),\ dy/dt > 0.$$

Представленная формула учитывает фактический тренд производственной функции. Учитываемый таким образом научно-технический прогресс называют экзогенным. Экзогенный научно-технический прогресс можно классифицировать как нейтральный и управляемый. Выделяются три случая нейтральности: 1) нейтральный научно-технический прогресс по Хиксу; 2) нейтральный научно-технический прогресс по Харроду; 3) нейтральный научно-технический прогресс по Солоу.

Гипотеза Хикса заключается в следующем: при фиксированной фондовооруженности труда $k = K/L = const$ — предельная норма замещения s — const. Гипотеза Харрода сводится к тому, что при фиксированной фондоотдаче (эффективности капиталовложений) величина предельной производительности основных фондов (фондоемкость продукции) остается постоянной: $Z = Y/K = (Y/L) / (K/L) = Y/K = const$. Нейтральный прогресс по Харроду является трудосберегающим. Модель Солоу построена на следующей гипотезе: производительность труда постоянна при постоянстве предельной производительности живой силы, то есть $Y/L = y(k) = f = const$.

Из приведенной формализации видно, что во всех приведенных случаях нейтральный научно-технический прогресс как фактор развития экономической системы автономен в том смысле, что он действует даже в том случае, когда другие факторы производства не изменяются.

При учете управляемого научно-технического прогресса целесообразно использовать наиболее простую модель, предложенную Ф. Рамсеем. Основные предпосылки модели Рамсея следующие: в каждый момент времени выпуск y делится на две части: C — потребление выпуска экономической системы; I — капитальные вложения (инвестиции) в развитие экономической системы: $y = C(t) + I(t)$. Введя коэффициент отчисления на развитие экономической системы $S(t)$: $0 \le S(t) \le 1$, можно записать в видоизмененной форме: $y(t) = (1 - S) \times y(t) + S \times y(t)$. Предполагается, что трудовые ресурсы ведут себя так же, как и население страны:

$$L(t) = L_0 \times e^{nt}.$$

Модель развития экономической системы по Рамсею:

$$\begin{cases} y(t) = F[K(t), L(t)], \\ C(t) = (1 - S) \times y(t), \\ K(t) = S(t) \times y(t), \\ L(t) = L_0 e^{nt}, \\ K(0) = K_0. \end{cases}$$

То есть задача заключается в исследовании различных траекторий развития экономической системы.

Степень интегрирования экономики страны в мировую экономику характеризует понятие «открытая экономика». Под «открытой экономикой» в узком смысле слова понимается экономика страны, которая осуществляет экспорт и импорт товаров и услуг. В широком смысле «открытая экономика» представляет собой экономику с ориентацией на внешнюю торговлю и развитие финансовых и технических контактов с зарубежными странами, а также связи в области образования и культуры. Экономика Беларуси по своим масштабам является малой, но тесно связана с внешним рынком (отношение валового внешнеторгового оборота к ВВП превышает 100 %). Это самый высокий показатель для стран СНГ и приблизительно соответствует параметрам «малых стран с открытой экономикой» в Западной Европе.

Рассмотрим отдельные черты, которые характеризуют национальную экономику как открытую.

Экономика Беларуси характеризуется высокой степенью открытости. Более половины ВВП реализуется на внешних рынках. Причем если в 1990 г. доля экспорта от ВВП составляла 44,3 % и импорта соответственно 44,1 %, то в 2012 г. — 72,7 и 73,3 % соответственно [4]. По степени открытости Беларусь опережали только Эстония (экспорт составил 79,8 % от ВВП, импорт 89,4 %), Словакия (экспорт — 63,7 % от ВВП, импорт 74,8 %).

Экономика Беларуси является малой страной с открытой экономикой. Малой страной с открытой экономикой, как выше было показано, называют экономику страны, хозяйственная деятельность которой не оказывает заметного влияния на состояние мировой экономики, так что импульсы, исходящие из нее в мировое хозяйство, не имеют возвратного действия в краткосрочном периоде. Импульсы, которые возникают на мировых рынках, оказывают существенное значение на состояние малой экономики. *Население республики составляет менее 1 % мирового, а производство ВВП порядка 2 % мирового объема.* Практически ни по одной позиции товарного экспорта республика не может оказывать существенного влияния на предложение и цены мировых рынков.

Общая структура экспорта в Беларуси примерно соответствует среднемировым стандартам. 88 % белорусского экспорта составляют товары, 12 % — услуги. Мировой показатель составляет соответственно 80 и 20 %. Наибольшую долю в общем объеме экспорта составляют минеральные продукты — 36 %; машины, оборудование и транспортные средства — 17 %. Другими крупнейшими статьями экспорта являются: продукция химической промышленности, металлургической, легкой, пищевой и деревообрабатывающей промышленности [4]. Эти показатели характеризуют принадлежность национальной экономики к среднему сегменту мирового рынка.

Со странами СНГ Беларусь имеет конкурентные преимущества в производстве транспортных машин, текстиля, стройматериалов, древесины и продуктов деревообработки, продовольствия. Сравнительный проигрыш со странами СНГ Беларусь имеет в минеральных удобрениях, химических продуктах, металлах. С остальным миром (вне СНГ) национальная экономика имеет проигрыш в производстве машин и оборудования, пищевых продуктов, пластмасс и резины. Структура экспорта в странах СНГ в наибольшей мере отражает сложившиеся отраслевые пропорции национальной промышленности.

Предприятия, деятельность которых ориентируется на внешний рынок, способны учитывать мировую конъюнктуру и менять или диверсифицировать направления своей деятельности. Это показывает важность понимания конкурентных преимуществ, учета требований рыночной инфраструктуры. Белорусские экспортеры работают в условиях неразвитости рыночной инфраструктуры. Поскольку предприятия-экспортеры работают в конкурентных условиях, они восприимчивы как к *техническим переменам*, так и общей *рыночной реструктуризации*. Беларусь, не осуществившая институциональных преобразований, тем не менее, сумела обеспечить устойчивость промышленного сектора. Экспорт растет быстрее, чем объем ВВП. За 2012 г. объем ВВП вырос на 1,5 %, экспорт — на 11 % [4]. Ориентированные на экспорт отрасли развиваются динамично, их развитие позволяет в наибольшей степени не только восстановить прежние объемы национального производства и потребления, но и ускорить рыночную реструктуризацию остальной части экономики.

По развитию Беларусь находится ближе к странам развитой рыночной экономики Западной Европы. У нее хорошо развита транспортная инфраструктура. Это обстоятельство потенциально могло бы способствовать большей мобильности капитала и динамике роста торговли товарами и услугами. В то же время своеобразие экономической ситуации Беларуси состоит в жесткой интеграции экономики с республиками бывшего Союза и, в первую очередь, с Российской Федерацией. По оценкам экспертов, без поставок из России Беларусь в состоянии производить 16 % прежних объемов продукции. В силу характера экономических связей Беларуси и России, экономика России выступает своеобразным передаточным механизмом, который трансформирует и передает импульсы мировой экономики в экономику Беларуси. Несмотря на то, что параметры российской экономики по степени своей открытости значительно уступают соответствующим параметрам экономики Беларуси, однако в силу специфики структуры экспорта и импорта, размера российская экономика весьма чувствительно реагирует на изменение мировой конъюнктуры. Особенностью открытой экономики России выступает сильная зависимость основных параметров от экспорта сырья. Цены на все основные российские товарные группы формируются за рубежом.

В структуре белорусского импорта большой удельный вес занимают поставки энергоносителей, которые поставляются из России. Рынок энергоресурсов является одним из наиболее чувствительных к конъюнктуре и наиболее взаимосвязанных сегментов мировой экономики. В значительной мере колебания цен на энергоносители, которые стали постоянным явлением в последние годы, влияют на себестоимость, издержки выпускаемой продукции. В свою очередь, с точки зрения энергоемкости белорусской промышленности стоимость на энергоресурсы выступает одним из главных факторов формирования издержек белорусских товаропроизводителей.

Особый характер отношений Беларуси с Россией выражается в поставках энергоресурсов по ценам ниже мировых. Отмечается хроническая задолженность по платежам за энергоносители, в расчетах Беларуси с Россией они выступают не чем иным, как скрытой формой субсидирования. С одной стороны, сложившаяся система отношений нивелирует конъюнктурные колебания на рынке, позволяет избежать резких импульсов предложения для трансформационной экономики Беларуси. Это создает благоприятные условия для постепенной структурной перестройки национальной экономики, находящейся в процессе трансформации и до конца не преодолевшей структурные диспропорции. С другой стороны, такая ситуация, ограничивая стимулы к перестройке экономики на принципах энергосбережения, закрепляет энергетическую зависимость национальной экономики.

Выводы

Экономика Беларуси может стать одним из возможных регионов вложения российского капитала. В силу определенных обстоятельств многие предприятия в Беларуси имеют, с инвестиционной точки зрения, большое комплементарное значение для большого числа предприятий России. Эта особенность позволяла ранее характеризовать национальную экономику Беларуси как сборочный цех бывшего Союза. Их приватизация, укрепление конкурентоспособности позволяет российским предпринимателям реализовывать инвестиционные проекты как в России, так и в Беларуси. Эта тенденция в случае ее развития способна придать значительный импульс не только развитию национальной экономики, но и возрождению российской национальной промышленности. Парадокс ситуации заключается в том, что российский бизнес заинтересован в развитии белорусских сборочных предприятий, которые, в сравнении с аналогичными российскими, находятся на несколько более высоком техническом уровне. Такая стратегия объективно направлена на укрепление национальных рынков, национальных производителей.

Литература

1. Макконел, К. Р. Экономикс / К. Р. Макконел, С. Л. Брю. — М. : Республика, 1992. — Т. 1. — 399 с.

2. Леонтьев, В. Межотраслевая экономика / В. Леонтьев. — М. : Экономика, 1997. — 478 с.

3. Полоник, С. С. Моделирование системы управления макроэкономическим равновесием при асимметричности информации / С. С. Полоник. — Минск : Институт аграрной экономики НАН Беларуси, 2003. — 526 с.

4. Бюллетень банковской статистики. — № 4. — 2013 / Нац. банк Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/.

Материал поступил в редакцию 09.08.2013.

Инновационная модернизация: о сущности понятия и методологических подходах к управлению

Батукова Луиза Рихардовна,
кандидат экономических наук, доцент
Института бизнес-процессов и экономики Сибирского федерального университета
(г. Красноярск, Россия)

В статье исследована взаимосвязь понятий «инновационное развитие» и «модернизация общественной системы», обоснована необходимость проведения «инновационной модернизации» на региональном уровне, определены и охарактеризованы основные компоненты процесса управления инновационной модернизацией региона.

The interrelation of the definitions 'innovative development' and 'modernisation of the social system' is studied in the article; the necessity of performing the 'innovative modernisation' in the regional level is grounded; the main components of the process of managing the innovative modernization in the region are determined and characterized.

Анализ стратегической направленности процессов модернизации и инновационного развития социально-экономических систем свидетельствует, что они имеют ряд принципиальных различий. Инновационное развитие страны, ее регионов предполагает прежде всего трансформацию ее производительных сил на основе достижений передовых технологических укладов в области техники и технологий. Основная цель управления инновационным развитием, реализуемым в условиях глобализации рынков и хозяйственных механизмов, — занять достойную нишу в международном разделении труда в области производства инновационных товаров и услуг.

Для этого необходимо сформировать наиболее благоприятные условия для производства и освоения научно-технического знания и технологий, соответствующих передовым технологическим укладам, а также привлекательные условия функционирования инвестиционных капиталов в инновационной сфере.

Процесс модернизации социально-экономической системы страны, ее регионов чаще рассматривается как процесс, направленный на комплексное развитие общества в направлении его «осовременивания». Под модернизацией в широком смысле слова понимается комплексное развитие экономической, социокультурной и институциональной систем с учетом необходимости сохранения его целостности и значительной доли национальной идентичности. Усовершенствование технологической среды и экономики в соответствии с требованиями, нормами, техническими условиями, показателями качества, предъявляемыми НТП, рассматривается в данном случае не как самоцель, а как путь к социокультурным трансформациям общества.

Опыт модернизаций разных стран показывает, что для конкретной страны (ее регионов) не обязательно становиться лидером в области создания инноваций. Важно научиться своевременно и эффективно их использовать в интересах комплексного развития общества. Поэтому основной целью управления модернизацией в условиях формирования нового, шестого технологического уклада является комплексное, системное развитие общества, которое позволит ему приспособиться к изменяющимся условиям функционирования внутренней и внешней среды, противодействовать глобальным и локальным рискам, обеспечить самосохранение в исторической перспективе.

Таким образом, процессы инновационного развития и модернизации, их стратегические цели совпадают лишь частично. Это обусловлено тем, что субъекты и «центры роста», инициирующие и сопровождающие данные процессы развития, различны. Субъектами и «центрами роста» процессов глобального инновационного развития является наиболее влиятельный транс-

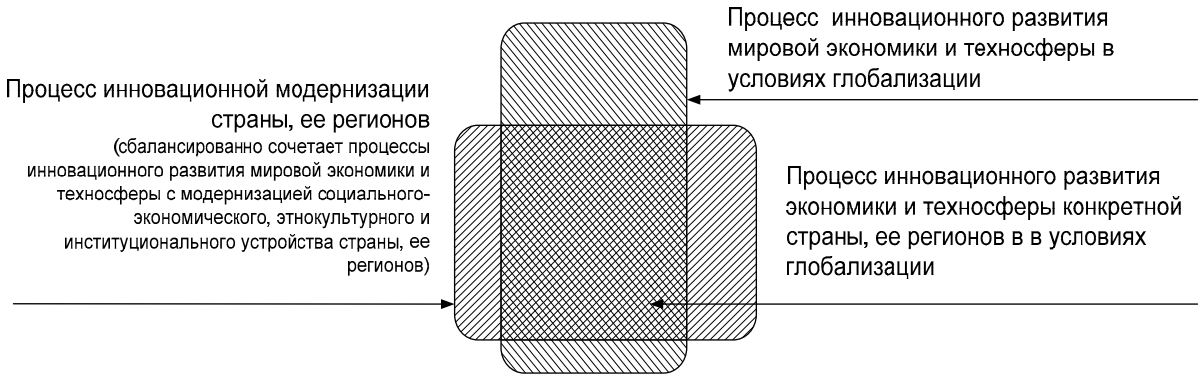


Рис. 1 — Взаимосвязь понятий «инновационное развитие» (как макропроцесс мировой экономики), «модернизация общественной системы» (как локальный процесс развития страны, ее регионов) и «инновационная модернизация страны, ее регионов» (как процесс включения локального региона в контекст общемирового прогресса)

национальный бизнес (ТНК, ТНБ), различные его объединения, институты, продвигающие интересы инновационного развития экономики и техносферы на мировом уровне. Субъектами и «центрами роста» процессов модернизации должны выступить наиболее влиятельные институты конкретной страны, ее регионов. Даже в случае «импорта» идей и целенаправленной поддержки модернизации на международном уровне ее реализация должна опираться на энергию и усилия отечественных институтов.

Перечисленные особенности инновационного развития и модернизации определяют появление объективного противоречия, которое состоит в том, что, развиваясь в рамках одной страны (ее регионов), процессы инновационного развития и модернизации конкурируют за ресурсы, в том числе экономические и административные рычаги, политическое и идеологическое влияние. Это проявляется в конкурентном противостоянии наиболее влиятельных групп, представляющих интересы того или иного процесса.

На рис. 1 представлена попытка автора укрупненно проиллюстрировать достаточно сложную взаимосвязь процессов *инновационного развития и модернизации*. Данные процессы реализуются в границах частично совпадающих социально-экономических систем. Инновационное развитие географически реализуется в границах мирового хозяйства. Функционально инновационное развитие направлено на преобразование экономики и технологической среды в границах мирового хозяйства. Модернизация географически реализуется в границах локальной социально-экономической системы (страны, региона). Функционально модернизация направлена на комплексное, системное преобразование данной локальной системы, ее элементов.

Если конкуренция между указанными процессами и представляющими их группами приводит к доминированию одного направления, это может негативно сказываться на развитии другого. Так, ничем не сдерживаемые процессы инновационного преобразования экономики и технологической системы страны, ее регионов, направленные на максимизацию прибыли и завоевание мировых рынков экономическими субъектами, в конечном итоге могут приводить к разрушению институциональной основы общества, его социокультурного устройства, экологической среды, к нарастанию социальных противоречий и другим проблемам, которые ведут к разрушению социально-экономической и культурной основы общества в целом.

Когда за основу принимается развитие социокультурной составляющей, а инновационное развитие тормозится или сводится до уровня совершенствования отдельных элементов производственных и сервисных систем (пусть даже на основе самых передовых достижений науки и техники), это в долгосрочной перспективе приводит к снижению статуса науки и научно-технического прогресса, далее — к снижению конкурентоспособности национальных экономических субъектов и отставанию страны, ее регионов в области экономики, техники и технологий. В конечном итоге это приводит к снижению конкурентоспособности страны на мировой арене и невозможности противостоять вызовам и угрозам современного времени, а значит, это заканчивается разрушением социально-экономической и культурной основы общества (как и при безраздельном доминировании процесса инновационного развития).

Поэтому необходимо формирование согласованного подхода к развитию страны, ее регионов,

сбалансированно включающего наилучшие достижения, предлагаемые теорией инновационного развития и теорией модернизации. В настоящее время данный подход развивается в рамках методологии инновационной модернизации.

Инновационная модернизация ориентирована на выработку подходов, позволяющих обеспечить эффективный синтез процессов инновационного развития и модернизации, разработку необходимых теоретико-методологических основ управления развитием соответствующих территориальных образований. То, что Россия сегодня нуждается в инновационной модернизации, отмечают многие авторы. Значительный вклад в развитие данной темы внесли следующие публикации: монография коллектива авторов Института социологии РАН «Инновационная модернизация России» [3], монография коллектива авторов Высшей школы экономики «Изменение глобального экономического ландшафта: проблемы и поиск решений» [2], сборник статей коллектива авторов Европейского университета в Санкт-Петербурге «Пути модернизации: траектории, развилки и тупики» [7].

Анализ различных видов модернизации, которые имели место в истории развития социально-экономических систем (рис. 2), позволяет выделить инновационную модернизацию как особый вид модернизации, характерный именно для современного этапа развития общества.

Он осуществляется странами и регионами, пытающимися занять достойное место в международном разделении труда в области производства инновационных товаров и услуг в сложнейших условиях радикальной трансформации внешней среды и обострившейся межстрановой конкуренции. Сложность условий связана с затуханием пятой волны экономического развития (согласно Н. Д. Кондратьеву, она должна завершиться к 2035 г.) и формированием фундаментальных предпосылок для шестого технологического уклада. Период формирования таких предпосылок по оценкам экспертов — 2010–2020 гг. Это весьма небольшой срок, а в 2020–2025 гг. должна произойти новая научно-техническая революция, и в 2040-х гг. этот новый уклад вступит в фазу своей зрелости [6]. За небольшой период времени страны, стремящиеся в ближайшие 70–80 лет иметь наиболее передовые технологии и выгодные рынки сбыта, должны накопить необходимые научно-технологические заделы, произвести технологическое перевооружение производительных сил на основе передовых технологий и при этом сохранить стабильность и преемственность в области социокультурного развития.

Поэтому неслучайно исследования в области управления инновационной модернизацией в настоящее время приобретают особую актуальность.

Анализ различных видов модернизации, а также теоретических основ инновационного развития позволил сформулировать определение инновационной модернизации следующим образом.

Инновационная модернизация представляет собой механизм, направленный на комплексное обновление экономической и социокультурной систем, поддерживаемый опережающим развитием системы интеллектуального капитала и закрепленный на уровне институциональной среды общества.

Рассмотрение процесса инновационной модернизации региона как важнейшего элемента механизма регионального управления требует определить и охарактеризовать его структуру, основные компоненты, включая цели и задачи управления инновационной модернизацией, этапы их реализации, ключевые системы, критерии успеха, а также факторы внешней и внутренней среды, значимым образом воздействующие на процесс управления. На рис. 3 представлена структурно-логическая схема процесса управления инновационной модернизацией социально-экономической системы региона, включающая его основные компоненты (составлено с использованием разработок А. М. Новикова и Д. А. Новикова [4], [5]).

Данная схема закладывает методологическую основу управления инновационной модернизацией, позволяет четко выделить основные этапы процесса управления, определить их цели, инструменты, необходимые для реализации этапа, распределить полномочия и ответственность в рамках системы управления выполнением соответствующих целей и задач, обосновать критерии эффективности и определить контрольные точки процесса инновационной модернизации.

Среда, в которой развиваются процессы инновационной модернизации региона, является сложной и подвижной. Но особое значение имеет то, что четкой границы между внутренней и внешней средой не существует. Это обуславливает необходимость формирования интегрированной системы поддержки принятия решений по управлению инновационной модернизацией.

К основным факторам, влияющим на организацию процесса инновационной модернизации региона, относятся: условия осуществления инновационной модернизации, ценности, нормы и требования, а также потребности субъектов ре-

Рис. 2 — Основные виды модернизации

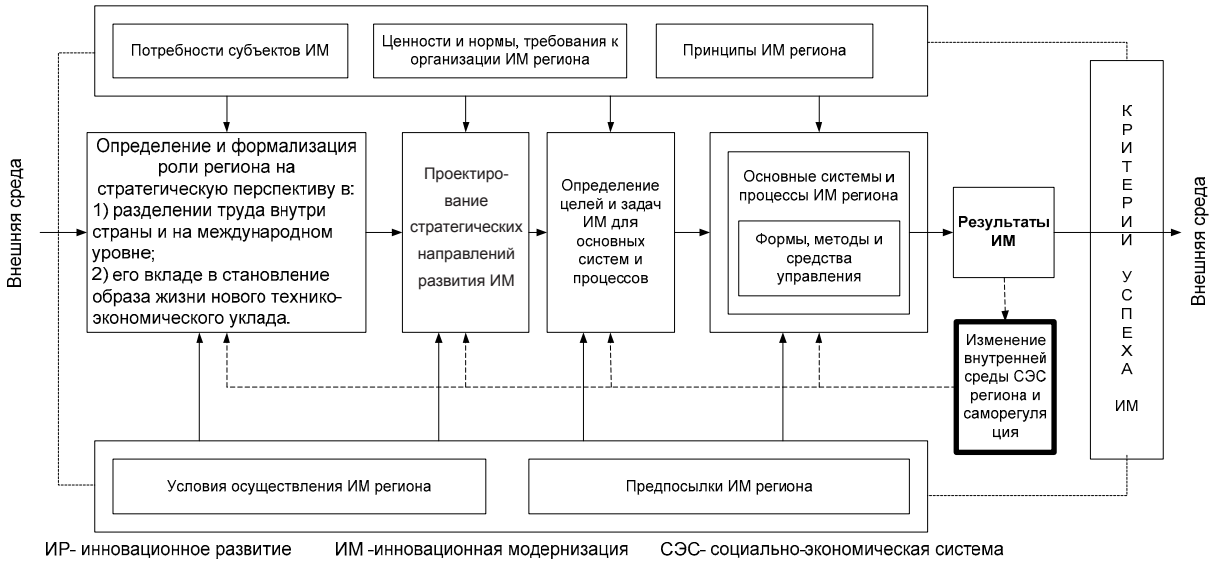


Рис. 3 — Структурно-логическая схема процесса управления инновационной модернизацией региона

гиона, принципы инновационной модернизации и наличие предпосылок, позволяющих говорить о готовности региона к инновационной модернизации. Важнейшим структурным компонентом процесса управления инновационной модернизацией региона является определение его места в системе разделения труда на внутреннем и международном уровне на период 10–20–30 лет (в отдельных случаях и более), которое задает стратегические перспективы инновационного развития в долгосрочном периоде. Место в системе разделения труда определяется ролью и значением региона для развития страны и международных экономических систем.

Роль и значение региона в системе разделения труда внутри страны и на международном уровне определяет формирование необходимых предпосылок и приоритетных направлений развития инновационной модернизации региона, цели и задачи основных систем и процессов, их организацию, включая формы, методы и средства управления.

Важнейшим компонентом процесса управления инновационной модернизацией региона является комплекс основных систем инновационной модернизации, к которым относятся: экономическая, социокультурная и институциональная системы, а также система интеллектуального капитала (рис. 3). Институциональная система включает собственно набор основных институтов (самовоспроизводящихся социальных групп), участвующих в инновационной модернизации (институты государства, бизнеса, гражданского общества, институты инновационного развития), а также институциональную среду (законы, нормы, правила, традиции, идеи, владеющие обществом и т. д.).

Система интеллектуального капитала находится в центре взаимодействия указанных систем и определяет цикл подготовки региона к инновационной модернизации (рис. 4).

Цикл подготовки инновационной модернизации состоит из 2 этапов. Первый этап начинается с того, что в рамках системы интеллектуального капитала производится оценка основных проблем и потребностей экономики и социокультурной системы. На основе полученных оценок формируются идеи относительно необходимых научных и технологических заделов для решения имеющихся проблемы и удовлетворения потребностей общества наилучшим образом.

Для формирования указанных заделов и реализации их в экономике и социокультурной сфере в институциональной системе должны быть разработаны и закреплены специальные условия, создающие режим наилучшего благоприятствования для реализации указанных идей развития. То есть в регионе должны быть созданы такие условия, чтобы общество могло сосредоточиться на удовлетворении потребностей инновационного развития экономики и модернизации социокультурной системы. Должны быть приняты специальные законы, установлены правила, при необходимости должна быть проведена соответствующая реклама.

Все это позволит сформировать соответствующий «социальный заказ» со стороны социокультурной системы к бизнесу, а бизнесу скорректировать стратегические цели, вступить в новые альянсы, изыскать средства и сосредоточиться на его выполнении.

Рис. 4 — Цикл подготовки инновационной модернизации региона

Организация управления взаимодействием систем инновационной модернизации региона должна быть нацелена на согласование потребностей субъектов инновационной модернизации в развитии данных систем.

Сам цикл подготовки инновационной модернизации должен быть институциирован через включение его в качестве объекта управления в инновационную систему соответствующего уровня (национальную или региональную). То есть в ту систему, для которой готовится проект инновационной модернизации. Это позволит сделать его более управляемым со стороны государства, бизнеса, науки и институтов гражданского общества, т. е. тех основных субъектов, которые заинтересованы в инновационной модернизации. На уровне региональной власти необходимо законодательно закрепить механизм анализа и управления взаимодействием систем инновационной модернизации региона. Также должны быть определены процедуры управления циклом подготовки инновационной модернизации региона и ответственные за функционирование указанных механизмов анализа и управления.

Обобщая вышесказанное, следует отметить, что в настоящее время для повышения эффективности управления инновационными процессами и процессами модернизации как на уровне страны, так и на уровне регионов необходимо использовать подходы, предлагаемые бурно развивающейся методологией инновационной модернизации. В условиях, когда мировое хозяйство готовится к переходу к шестому технологическому укладу, когда увеличиваются глобальные и локальные риски и вызовы, необходимо координировать стремление бизнеса и общества к инновационному развитию и модернизации, что позволит выработать необходимые сбалансированные решения в области экономического развития и будет способствовать социокультурному самосохранению [1].

Литература

1. Батукова, Л. Р. Концептуальные подходы к формированию системы управления модернизацией : взаимообусловленность экономического и институционального аспектов, основы управления проведением модернизационных реформ / Л. Р. Батукова // Посткризисное развитие современного общества : взгляд в будущее (экономические, социальные, философские, правовые аспекты) : материалы Междунар. науч.-практ. конф. : в 3 ч. ; отв. ред. В. И. Долгий. — Ч. 1. — Саратов : ИЦ «Наука», 2011. — С. 49–58.

2. Авилова, А. Изменение глобального экономического ландшафта : проблемы и поиск решений / А. Авилова, С. Бессонов, В. Давыдов [и др.] ; под ред. С. В. Кортунова. — М. : Издат. дом Высшей школы экономики, 2011. — 396 с.

3. Вебер, А. Б. Инновационная модернизация России. Политологические очерки / А. Б. Вебер, А. А. Галкин, Ю. А. Красин, Л. И. Никовская, В. И. Пантин ; под ред. Ю. А. Красина. — М. : Институт социологии РАН, 2011. — 253 с. // Институт социологии РАН, 2013 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.isras.ru/publ.html?id=2085.

4. Новиков, А. М. Методология / А. М. Новиков, Д. А. Новиков. — М. : СИН-ТЕГ. — 668 с. // Авторский сайт А. М. Новикова и Д. А. Новикова [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа : http://www.methodolog.ru/method.htm.

5. Новиков, А. М. России необходима национальная идея / А. М. Новиков // Специалист. — 2008. — № 11 // Авторский сайт академика РАО Новикова А. М. [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа : http://www.anovikov.ru/artikle.htm.

6. Останина, Е. С. Возможные сценарии модернизации и инновационного развития российской экономики / Е. С. Останина // Проблемы и перспективы инновационного развития территориальных социально-экономических систем ; под науч. ред. И. В. Наумова. — Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2011. — 297 с.

7. Пути модернизации : траектории, развилки и тупики : сборник статей ; под ред. В. Гельмана и О. Маргания. — СПб. : Изд-во Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2010. — 408 с.

Материал поступил в редакцию 16.04.2013.

Системный метод изучения процессов функционирования современных экономик

Беркова Ольга Владимировна,
старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга
Белорусского государственного аграрного технического университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье проводится анализ того, как с целью наиболее полного объяснения, описания и прогнозирования действительности в разных течениях экономической мысли используется системный метод исследовательской деятельности.

The article represents the analysis of how the systematic method of research activity is used in order to explain, describe and predict the reality most fully in various flows of economic thinking.

В своем назначении выполнять описательную, объяснительную и прогностическую функции наука прошла долгий путь развития: от способности проникать в суть простых явлений до изучения сложных саморазвивающихся систем. На этом пути она выработала богатый арсенал различных инструментов, методов и подходов познания мира, которые в настоящий момент активно используются в научных исследованиях, в том числе и экономических.

В настоящий момент исследования многих течений экономической мысли (определенных направлений институционализма, теории эволюционной экономики и др.) идут в общем русле развития научного знания, а именно:

– посредством допущения об относительной истинности теорий;

– посредством допущения о содержании в каждой из них момента объективно-истинного знания;

– посредством изучения сложных саморегулирующихся систем, в том числе с помощью междисциплинарных форм исследовательской деятельности и с помощью перенесения акцента в исследованиях на историческую эволюцию объектов.

Системный метод, получивший свое развитие как метод исследовательской деятельности в XX в., отличается, в первую очередь, экспансионизмом, т. е. особым способом мышления. Экспансионизм характеризуется тем, что понимание сущности объекта достигается не путем разложения его на отдельные элементы, а путем исследования его как системы, рассматриваемой, в свою очередь, как часть более широкой (внешней) системы. При таком подходе понимание частей приходит из понимания целого, а не наоборот, поэтому допускать существование предельного целого нет необходимости. Однако отсюда следует, что при выведении определенного закона надо оговаривать окружение, для которого он действителен. «Ни один закон не может быть применимым к любому окружению, поскольку окружающие условия не будут тогда необходимыми» [1, с. 46].

Задачей данной статьи является выяснение того, каким образом в современном обществоведении с целью наиболее полного объяснения, описания и прогнозирования действительности используется системный метод исследования. Анализ использования системного подхода (с учетом необходимости рассмотрения еще и исторического развития во всем, что касается социально-экономических систем) в разных течениях экономической мысли показал следующее.

Согласно **формационному** подходу, характерному для марксистской теории, социально-экономические системы принимают образ пяти способов производства: первобытнообщинного, рабовладельческого, феодального, капиталистического, коммунистического. Способ производства, как известно, выступает в виде совокупности *производительных сил* (куда входят человек, средства производства и наука) и *производственных отношений*.

Марксисты утверждают, что степень развития производительных сил наиболее существенно

и полно характеризует уровень развития общественного производства. Производственные отношения возникают в процессе производства между людьми, стоящими по разные стороны собственности на средства производства (или, в более современной трактовке, на факторы производства). Суть производственных отношений состоит в том, что в первую очередь это отношения собственности. Собственник наименее доступного *на данный момент* фактора производства занимает положение преимущественное, даже господствующее, и может диктовать свои условия производства собственникам других менее ценных факторов.

Согласно данному подходу, производительные силы являются содержанием общественного производства, а производственные отношения — общественной формой, в которой осуществляется это производство. Именно поэтому одним из важнейших законов общественного развития является, по марксистской теории, закон соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил. Несоответствие ведет к нестабильности системы, которая рано или поздно перерастает в следующую систему, где уровень эффективности производства будет более высоким.

В трудах К. Маркса подчеркивается, что производственные отношения являются *основными*, или *базисными*, отношениями в обществе. Но отношения между людьми не исчерпываются производственными (или экономическими). Общество пронизывается во всех направлениях и другими отношениями: семейными, юридическими, национальными, культурными, религиозными, политическими и другими, носящими в своей совокупности название *надстройки* общества. Базис (экономический строй) и надстройка находятся в единстве, во взаимосвязи. Базис общества определяет его надстройку, задает направление развития, однако со временем надстройка все более и более влияет на базис и определяет параметры его развития и совершенствования [7, с. 21].

Оценивая данный подход, критики отмечают, что он, как и любой другой, имеет свои достоинства и недостатки. С помощью формационной теории история человечества предстает в виде логической системы, а не хаоса фактов. Ограниченность же этого подхода состоит в его применимости в основном к Западной Европе, так как известно, что историки-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. 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 с учетом внешней, в первую очередь природно-географической, среды.

Как отмечает В. С. Степин, «…обнаружив трудности согласования эмпирического материала, относящегося к истории традиционных цивилизаций, с предложенной типологией обществ, К. Маркс… выдвинул гипотезу об азиатском способе производства как основании восточных цивилизаций» [14, с. 238].

В наши дни, благодаря исследованиям российских ученых, например Л. И. Абалкина, О. Э. Бессоновой, С. И. Валянского, Д. В. Калюжного, С. Г. Кара-Мурзы, С. Г. Кирдиной, Л. В. Милова, А. П. Паршева, В. Т. Рязанова и др., 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 [6, с. 78].

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 восточные рабовладельческие 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» [7, с. 65].

Подтверждает эту мысль и гипотеза Виттфогеля о «гидравлическом обществе». Он полагал, что централизованная и деспотическая государственная власть в азиатских обществах объясня-

ется результатом зависимости этих обществ от обширных общественных работ по содержанию ирригационных, а также противопаводковых систем [6, с. 74].

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 [9, с. 555–556]. Решением являлась концентрация значительных групп работников в общине, что позволяло экономить организационно-управленческие трансакционные издержки.

Применяемая технология обработки земли в виде подсечно-огневой системы также способствовала закреплению общинных, коллективных форм хозяйства и собственности [2, с. 65]. 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 в.

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 считалась общей, 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.

Рассмотрение социально-экономических систем с точки зрения формационного подхода, но с учетом влияния внешней среды, формирующей особый тип производительных сил и, соответственно, производственных отношений, позволяет объяснить существование особых типов обществ, отличных от обществ, основой которых является рыночная экономика. Их социально-экономические системы также жизнеспособны и имеют свои собственные законы развития. Эти типы обществ свойственны (территориально) большинству государств восточной части света, включая Россию.

Однако в последнее время возрастает интерес и к другому подходу в изучении социально-экономических систем, называемому **цивилизационным**, который предполагает изучение мировой истории как единого планетарного целого с постепенной сменой цивилизаций. Цивилизация в отличие от формации связана не столько с материально-вещественными, сколько с духовными аспектами общественного развития, причем с той их частью, которая определяется не только (и не во всем) существующим способом производства. Более того, цивилизация сама активно воздействуют на формирование социально-экономических структур. Если в формационном подходе доминанта — экономика, то в цивилизационном — культурологический аспект.

Эта теория находится в начальной стадии своего развития. Само понятие цивилизации практически еще не утвердилось в научной литературе, и на данный момент в цивилизационном подходе имеются довольно разноплановые направления.

Среди них наиболее распространенными являются подходы, выделяющие два типа цивилизаций, как противостоящих, так и одновременно дополняющих друг друга: традицинное и современное общество [5, с. 327], *традиционная* и техногенная цивилизации [14, с. 92] и т. п. К цивилизационному подходу можно отнести терию этногенеза Л. Н. Гумилева, а также теорию локальных цивилизаций А. Тойнби.

Цивилизационный подход является примером того, как при изучении социально-экономических систем происходит выделение разных элементов, составляющих систему, в качестве доминирующих. Почти во всех его направлениях прямо или косвенно обращается внимание на значимость внешней среды при рассмотрении формирования цивилизаций (общностей людей, этносов и т. д.).

В современном западном мейнстриме (*неоклассический подход*) основа выделения социально-экономических систем и описания их функционирования, идущая еще от В. Ойкена [11, с. 106], заложена в решении проблемы распределения редких ресурсов в условиях неограниченности человеческих потребностей.

Так, экономика частного предпринимательства (или «чистый» капитализм) размещает ресурсы через рынки, на которых действуют множе-

ство самостоятельных продавцов и покупателей. Эту самостоятельность им обеспечивает частная собственность на средства производства и ресурсы. Отсюда вытекает и свобода выбора ими экономических партнеров. Главный стимул экономической активности в такой экономике — личная выгода. Необходимости вмешательства государства в такую экономику нет, так как считается, что рыночный механизм способствует ее саморегуляции (через ценообразование на основе спроса и предложения).

Командная экономика (или административно-хозяйственная система) размещает ресурсы через коллективное принятие хозяйственных решений путем централизации и планирования экономической деятельности. Общественная собственность на факторы производства (ресурсы) является основой того, что они никому в отдельности не принадлежат, даже хозяйствующим субъектам. Любая конкуренция отсутствует, так как планом предусматривается производство ровно такого количества продукции, которое необходимо для удовлетворения потребностей.

В западной научной и особенно учебной литературе подчеркивается, что в современной хозяйственной жизни экономические системы располагаются между двумя «абстрактными» полюсами — «чистым» капитализмом и командной экономикой, т. е. являются смешанными. И несмотря на то, что в последнее время многие научные исследования посвящены проблемам сочетания рыночных и государственных методов управления, в западном мейнстриме считается, что чем ближе экономика к чисто рыночной системе, тем лучше для ее свободы и благосостояния.

Тем не менее современные экономисты все чаще говорят о «неспособности современной неоклассической экономической теории как доминирующей научной школы достоверно и точно объяснить происходящие изменения в мировом хозяйстве и, особенно, в странах с трансформируемой экономикой» [12, с. 12].

Как отмечал Дж. Ходжсон, «утверждение о том, что неоклассическая теория выражает системный подход, глубоко ошибочно» [15, с. 48]. Этому есть определенные причины. В ортодоксальной экономической теории, связанной, как известно, с классической либеральной идеологией, анализ сводится к обмену и размещению ресурсов, а также к принятию решений, сопряженному с этими процессами. Объясняется это тем, что в данной теории индивид является независимой и фундаментальной единицей, поэтому объяснение общественных явлений идет только от частного (индивида) к целому (социуму) и никогда — в противоположном направлении. В результате, целое есть механический агрегат своих частей, а макроуровень разлагается на микроуровни, так что первый получается простым суммированием вторых. Микроуровень воздействует на макроуровень, но не наоборот, поскольку главные механизмы обратной связи исключены из рассмотрения.

Еще одним примером изучения общественных систем с помощью системного метода могут служить некоторые направления **институционализма** и **эволюционной экономики**.

Как известно, институционализм как направление экономической мысли отличается внутренней неоднородностью, однако все его течения всегда объединяло одно — рассмотрение экономических процессов в тесной взаимосвязи с социальными, политическими, этическими и правовыми.

Одно из направлений институционализма, известное под названием социально-институционального, используя основные положения раннего институционализма и учитывая фактор исторического развития производительных сил, взяло на вооружение методологический принцип технологического детерминизма. Схема общественного развития и социально-экономические перемены выводятся, согласно этому принципу, из хорошо наблюдаемого сегодня прогресса науки, техники и технологий. Теория «стадий экономического роста» У. Ростоу, концепция «индустриального общества» Р. Арона, теория «нового индустриального общества» Дж. Гэлбрейта, теория «постиндустриального общества» Д. Белла, теория «конвергенции» и др. являются типичными продуктами социально-институционального направления [3, с. 266–277].

Все теории используют критерий степени индустриального развития общества и, в конечном счете, с небольшими вариациями выделяют три экономические системы: доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную («информационное общество»).

Другое направление институционализма, называемое иногда эволюционным (представлено Д. Нортом, Дж. Ходжсоном и др.), ставит вопрос и том, почему экономические системы в течение длительного периода времени функционируют по-разному. Для ответа на этот вопрос в институциональный анализ включается экономическая история. Институты, по мнению представителей данного направления, формируются в результа-

те длительного исторического развития того или иного общества под влиянием, в первую очередь, его внешней среды. «Группы и племена, — отмечает Д. Норт, — сталкивались с различными проблемами, располагая при этом различными ресурсами, человеческим потенциалом и климатическими условиями. Из этого возникали различия в решении общих проблем выживания… Нет причин полагать, что решения должны быть сходными…» [10, с. 119].

По словам Дж. Ходжсона, если рассматривать любую экономическую систему как открытую по отношению к внешнему миру, то приходится учитывать массу факторов (в первую очередь, социокультурных), определяющих и формирующих ее характеристики. Причем Дж. Ходжсон предостерегает и от другой крайности: о том, что окружающая среда объясняет все и вся. Для объяснения конкретных явлений, наблюдаемых в реальной действительности, необходим подход, основанный на учете как активного функционирования самой системы, так и окружающей социальной и природной среды [15, с. 117].

Как отмечается в научной литературе, «институционализм представляет собой основной стержень, вокруг которого группируются различные школы и направления, охватываемые “эволюционной экономической теорией”» [4, с. 259–260]. Направление экономической мысли, называемое эволюционной экономической теорией, использует системный метод при изучении экономических явлений, исходя из применения к ним эволюционных идей биологии.

Так, американец А. Алчиян в 50-х гг. прошлого века изложил эволюционную теорию как особый взгляд на экономический мир. В работах А. Алчияна внешняя среда представляет собой не инертное окружение, а активную действующую силу, которая отбирает фирмы, принявшие лучшие решения независимо от способа, каким эти решения были сделаны [13, с. 69].

Однако так же, как и подход Р. Нельсона и С. Уинтера, изложивших свои взгляды в известной книге «Эволюционная теория экономических изменений», подход А. Алчияна отличает микроэкономическая направленность, при которой в качестве сферы генетического анализа принимается поведение хозяйствующих субъектов (фирм). При взаимодействии с внешней средой фирмы могут отбирать определенные «подходящие» стратегии развития, одновременно изменяя сложившиеся принципы своего поведения, так называемые рутины, на замену которых, тем не менее, они соглашаются лишь при чрезвычайных обстоятельствах.

Макроэкономическая направленность эволюционного подхода, т. е. использование его при изучении социально-экономических систем, отмечается у Й. Шумпетера, подчеркивающего, что методологические преимущества эволюционного подхода оказываются значимыми при противопоставлении капиталистической системы и системы жесткого планирования при социализме, а также у Дж. Ходжсона. Согласно его взглядам, идеи дарвинизма, дающие причинно-следственное объяснение эволюции, должны быть использованы при изучении сложных открытых систем.

Среди российских экономистов значительный вклад в эволюционную теорию внесли: *Л. И. Абалкин* (возможности эволюционной экономики для переосмысления базисных принципов методологии реформирования переходной экономики), *В. И. Макаров* (методологические проблемы эволюционного подхода, эволюционные модели фирм), *В. М. Полтерович* (институциональная теория реформ, концепция «институциональных ловушек»), *С. Г. Кирдина* (матричный принцип развития). В ряде работ *В. И. Маевского* обосновывается концепция макрогенераций (своего рода экономических «популяций»), которые, по его определению, представляют собой «макроэкономические подсистемы, обладающие свойством рождаться, жить и умирать» [8, с. 21].

Современная теория эволюционной экономики — направление экономической науки, в рамках которого экономические процессы рассматриваются как открытые и необратимые, испытывающие постоянные воздействия внешней среды и реагирующие на них.

Механизм самоорганизации экономической системы основывается на дарвиновской триаде: наследственность — изменчивость — отбор. Наследственность, обеспечивая непрерывность развития, способствует стабильности социально-экономической системы. Под изменчивостью понимается способность экономических систем реагировать на изменения в социальной, культурной, политической, природной среде, а также на сознательные действия человека. И, наконец, эволюционный подход основывается на предположении, что состав действующих лиц в экономике меняется по законам естественного отбора.

Как показывает проведенный анализ, среди экономических теорий, рассматривающих функционирование различных социально-экономических систем, лишь немногие используют в своих исследованиях системный метод в полной мере. Критиками отмечается, что «этот патетический призыв базировать экономическую теорию на внешнеэкономических основаниях в нашу эпоху междисциплинарных исследований вполне уме-

стен и заслуживает поддержки» [4, с. 271]. Однако, как отмечает Ю. Я. Ольсевич, многие при этом забывают, что «у экономической теории, помимо внешнеэкономических, должны быть и другие основания. …Даже если в общей экономической теории делать максимальный акцент на проблемах преемственности, изменения и развития — это не решит фундаментальных проблем системного анализа» [4, с. 273–274]. Тем самым отмечается однобокость и упрощенный подход со стороны, в первую очередь эволюционного подхода при рассмотрении социально-экономических систем. В большинстве современных исследований лишь обозначается необходимость рассмотрения развития социально-экономических систем с помощью системного метода, конкретный же их анализ отсутствует.

Ближе всех к вопросу результативного изучения социально-экономических систем подошли представители российской экономической науки, столкнувшись с проблемами трансформационных экономик. В их исследованиях, основанных как на использовании последних достижений институционального и эволюционного подходов, так и на дальнейшем развитии формационного, отсутствует односторонность, присущая современным экономическим теориям Запада, основанным либо на технологическом детерминизме, либо на принятии за основу выделения системы духовной составляющей, либо на рассмотрении исключительно идей биологической эволюции. Указанный подход способен объяснить, например, почему существуют социально-экономические системы нерыночного типа, почему они также жизнеспособны, как и рыночные, почему экономические реформы на постсоветском пространстве, проведенные в соответствии с либеральными идеями, не всегда достигают своих целей и т. д.

Этот подход может быть продуктивно использован при описании, характеристике и прогнозировании дальнейшего развития конкретных социально-экономических систем, в том числе и общественной системы Республики Беларусь, так как способен объяснить, каким образом совокупность факторов (экономических, политических, ментальных, природных, исторических и т. п.) могут формировать ее социально-экономическую систему.

Литература

1. Акофф, Р. Планирование будущего корпорации / Акофф Р. — М. : Прогресс, 1985. — 327 с.

2. Валянский, С. И. Забытая история Руси / С. И. Валянский, Д. В. Калюжный. — М. : Вече, 2006. — 382 с.

3. История экономических учений : учеб. пособие для студентов экон. специальностей вузов / под общей ред. Ф. В. Боровика, М. В. Научителя, И. М. Лемешевского. — Минск : Выш. шк., 1984. — 351 с.

4. История экономических учений (современный этап) / А. Г. Худокормов [и др.]. — М. : Инфра-М, 2009. — 732 с.

5. Кара-Мурза, С. Г. Советская цивилизация / С. Г. Кара-Мурза. — М. : Алгоритм, ЭКСМО, 2008. — 1200 с.

6. Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. — Новосибирск : ИЭиОПП СО РАН, 2001. — 307 с.

7. Курс политической экономии : учеб. пособие для экон. вузов и фак. : в 2 т. / под ред. Н. А. Цаголова. — Изд. 2-е, переработ. и доп. — М. : Экономика, 1970. — Т. 1. — 760 с.

8. Маевский, В. И. Эволюционная экономика и неравновесные процессы / В. И. Маевский // Эволюционная экономика и «мейнстрим». — М. : Наука, 2000. — 221 с.

9. Милов, Л. В. Великорусский пахарь и особенности российского исторического процесса / Л. В. Милов. — М. : Росспэн, 1998. — 572 с.

10. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. — М. : Фонд экон. книги «Начала», 1997. — 156 с.

11. Ойкен, В. Основы национальной экономии / В. Ойкен. — М. : Экономика, 1996. — 349 с.

12. Рязанов, В. Т. Хозяйственный строй России : на пути к другой экономике : сб. статей. — СПб. : Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2009. — 463 с.

13. Сопин, В. С. Институциональная теория в экономической науке : проблемы и перспективы / В. С. Сопин // Проблемы современной экономики = Problems and modern economics. — 2009. — № 3 (31). — С. 68–73.

14. Степин, В. С. Философия науки. Общие проблемы / В. С. Степин. — М. : Гардарики, 2006. — 384 с.

15. Ходжсон, Дж. Экономическая теория и институты / Дж. Ходжсон. — М. : Дело, 2003. — 464 с.

Материал поступил в редакцию 03.09.2013.

Информационный аспект как базовый элемент научной парадигмы изучения тенизационных процессов

Предборский Валентин Антонович,
доктор экономических наук, профессор кафедры экономико-правовых дисциплин Национальной академии внутренних дел Украины (г. Киев, Украина)

Тараненко Юрий Алексеевич,
кандидат экономических наук, профессор кафедры экономико-правовых дисциплин Национальной академии внутренних дел Украины (г. Киев, Украина)

Кунцевич Виктор Павлович,
старший преподаватель кафедры банковской и финансовой экономики Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются методологические аспекты развития исследований теневой экономики, в том числе средствами синтеза категориального аппарата общественных наук. Одной из таких категорий является категория информации и особенности использования ее как средства для дальнейшего создания более широкого базиса теоретических исследований теневой экономики.

The methodological of development researches of shadow economy are examined in the article, including by means of syntheses of category apparatus in social sciences. One of its use as mean for further creation of more wide base theoretical researches of shadow economy.

Одним из эффективных средств познания современных общественных проблем среди других выступает методология постмодернизма. Теоретиками постмодернизма являются Ж.-Ф. Лиотар, М. Фуко (поздний), Т. Кун, Ж. Деррида, Р. Барт (поздний), Ф. Гваттари, Ж. Делез, Р. Рорти. Положения постмодернизма продуцируют применение в теоретических исследованиях новых базовых гранд-нарративов (от лат. *narrativus* — повествовательный, научное описание) этого научного направления — таких как эффективность, язык и коммуникацию, информацию как культовую ценность. В связи с этим рассмотрение путей подъема методологического инструментария исследований теневой экономики на основе расширения категориального базиса, в частности методами синтеза категориального аппарата других наук, является актуальным направлением повышения эффективности экономических исследований, средством значительного углубления изучения природы теневых механизмов.

Среди украинских ученых-экономистов, работы которых посвящены исследованиям теневой экономики, можно выделить В. Базилевича, А. Базилюка, О. Барановского, В. Бородюка, З. Варналия, А. Гальчинского, С. Коваленка, И. Мазур, В. Мандибуру, В. Поповича, О. Турчинова и др. Значительный вклад в разработку административно-правовых, уголовно-правовых, криминологических аспектов противодействия теневой экономике внесли современные ученые-юристы.

Изложение основного материала

Теоретические исследования теневых экономических процессов уже имеют определенную историю, накопленный значительный научный материал для разработки моделей постановки проблем и их решения в отношении противо-

действия теневой экономике. В то же время как относительно общенаучного положения экономической науки, так и в самой теории теневой экономики как ее частичной декомпозиции [1, с. 3–7] имеют место глубокие системные противоречия, проявляющиеся на методологическом уровне — уровне философии экономической науки и ее отдельных частных декомпозиций, положениях базовых фундаментальных гипотез. Они определяют общие ограниченные возможности изучения закономерностей современных трансформаций и место в них теневых процессов как объективного их последствия, только с учетом выводов которых и можно рассчитывать на повышение эффективности нормативной функции экономической науки [2].

Бурные революционные сдвиги в общественной жизни поставили перед методологией науки ряд новых проблем, что обусловило необходимость переосмысления традиционных проблем, в частности средствами теории постмодернизма, важнейшим фактором становления которых стала информационная культура. Она обусловила переход от базового значения производства вещей к производству знаков, символов, информации. Одним из путей преодоления методологического кризиса, включая исследование теневых общественных процессов, является обеспечение конструктивного синтеза теоретических исследований, в том числе средствами синтеза категориального аппарата общественных наук. Перерастание тех или иных понятий, категорий, которые изначально возникли в отдельных частичных областях знаний, в понятие общенаучного характера и содержания, признаются научным обществом как базовые элементы структуры современной научной парадигмы [3, с. 31–48], является важной закономерностью развития науки. Так, А. Гальчинский подчеркивает, что существующие способы распределения общественных наук, которые дифференцируются не столько благодаря предмету исследования, сколько в силу исторических (и не в последнюю очередь — административных) причин, становятся все более неэффективными. Сегодня главное требование к обществоведению — «собрать отдельные части в единое целое», сформировать принципы обобщающей теории, в большей мере являющейся адекватной логике современных трансформаций [2, с. 10]. Одной из таких категорий является категория информации и применение ее как средства для дальнейшего развития теоретических исследований теневой экономики. Существует два наиболее общих подхода к содержательному анализу общенаучного понятия информации — это толкование информации с помощью понятия неопределенности и трактовки природы информации на основе понятия разнообразия.

Первым, кто обратил внимание на количественный аспект информации, был американский ученый К. Шеннон. В 1948 г. в статье «Математическая теория связи» он заменил очень обширное определение информации как передачи сведений на понятие, в котором информация определялась как уменьшение неопределенности в поведении объекта наблюдения, т. е. отбора необходимых элементов по определенной совокупности элементов. При этом имелась в виду как неопределенность знаний об объекте, так и неопределенность в движении самого объекта.

Теория К. Шеннона получила название вероятно-статистической, согласно которой, если сообщение не устраняет неопределенности, то оно не содержит информации, если же сообщение позволяет более основательно узнать объект, то сообщение несет с собой информацию. Трактовка информации на основе понятия разнообразия обусловливает переход от определения информации как «снятой» неопределенности до ее трактовки в качестве «снятой» неодинаковости, тождества, однообразия. Другими словами, информация существует там, где «есть разнообразие, разница, или более точно: информация — это “отражение разнообразия, то есть воспроизведение разнообразия одного объекта в другом объекте в результате их взаимодействия”» [4, с. 58].

Субъективно-объективные отношения могут приобретать дисфункциональности из-за потери способности эффективно взаимодействовать одной или обеими сторонами управленческих отношений. В любом случае объект находится вне поля «видения» субъекта. Возникает проблема неопределенности (тени) в функционировании объекта управления как феномена экономики неопределенности. Типичным видом неопределенности во взаимоотношениях сторон управленческих отношений, как отмечает В. Мортиков, является информационная асимметрия, которая встречается при дисфункциональной несостоятельности у одной из сторон управленческих отношений [5, с. 48].

Одним из узловых аспектов, на который следует обратить внимание при исследовании кризисных явлений управления, теневой экономики в частности, является аспект качества и направленности информационного взаимодействия, противостояния, нарушения информационной связи между звеньями государственного управления

экономикой и периферийными управленческими системами независимо от форм их собственности; информационные противоречия между ними, что вызывает рост энтропии.

В уравнении по определению качества информационного взаимодействия в системе управления, в котором как эквивалентная форма выступает экономическое поведение субъекта государственного управления, а как относительная — поведение периферийных систем управления, именно это взаимодействие формирует нормативность, относительную «официальность», соответствие развития и функционирования второй первой стороне уравнения. Именно это информационное взаимодействие, соответствие эквивалентной форме со своей относительной степенью кризисной информационной эффективности и дееспособности и определяет оценку информационных процессов в относительной форме или как относительно «прозрачных»-официальных или как «непрозрачных»-теневых. Явление теневой экономики означает действие тенденции к максимизации энтропойных процессов в экономической системе.

Таким образом, пребывание объекта в зоне информационной «тени» означает потенциальную возможность воздействия следующих факторов снижения информационного качества (роста энтропийности) экономических процессов:

1. Объективно низкий уровень информационного взаимодействия на уровне самого объекта из-за экономического автаркизма.

2. Наличие у субъекта хозяйствования технологий нейтрализации средств государственного информационного контроля и регулирования.

3. Объективная неспособность субъекта государственного контроля и регулирования осуществлять информационно насыщенное влияние на его объект, информационная «слепота» субъекта контроля и регулирования.

4. Дисфункция как искусственное, целенаправленное ослабление информационных возможностей субъектов государственного регулирования и контроля, как результат сращивания государственного аппарата с олигархическими субъектами, паразитарная трансформация функций государства по обеспечению функционирования сильного (эффективного) государства (в том числе в информационном аспекте) на функцию обеспечения функционирования эффективной паразитарной элитной экономики.

Исходя из анализа факторов усиления информационной «слепоты» систем государственного управления, следует указать на их крайние, предельные стороны — от существования и усиления процессов так называемой неформальной экономики до прямого целенаправленного воздействия на дееспособность государства как субъекта регулирования и контроля, превращения его в обеспечивающий элемент функционирования гибридизированной власти (смешивание ее с бизнесом, криминалитетом), паразитарной элитной экономики.

Неформальная экономика — общественное образование, которое требует или институционально обеспечивает информационный обмен, регулирование и контроль со стороны государства, в основном руководствуясь в своей деятельности и защищаясь от внешнего давления внутриорганизационными информационными коммуникационными системами. Это, главным образом, первый и третий факторы информационной тенизации.

Теневая — неформальная экономика обществ традиционного типа в условиях квазирыночных переходных процессов приобретает огромные масштабы. Если в условиях эффективного развития общественной системы, обеспечения функционирования сильного государства неформальные образования в значительной степени находятся в свернутом виде, то в условиях модернизации при одновременном применении модели открытой экономики и тиражирования внутри страны цивилизационно несвойственных основ развития неформальная экономика взрывообразно расширяет объем и спектр своих превращенных форм [6, с. 234–271]. Таким образом, этот сектор экономической структуры, находясь на ее периферии, продемонстрировал устойчивый иммунитет как к попыткам ее уничтожения и подчинения остатков общему огосударствлению экономики, так и наделению его развитыми рыночными формами.

Определение категории «неформальная экономика» в теории теневой экономики как деятельности, которая находится за пределами институализированных норм, предполагает разделение ее на два качественно разнородных блока [7] по их энтропийным свойствам.

Первый блок представлен теневой экономикой как девиантная деятельность, осуществляемая за пределами информационных требований тех или иных формализованных институтов хозяйственной практики (регистрации и лицензирования, налогообложения, предоставления отчетности, выполнения требований по регламентации хозяйственной деятельности, институциональных требований к бюджетному процессу и т. д.). При этом неформальная (теневая) экономика

находится не вне институциональной среды, а внутри нее, как секторное теневое образование. Последние создают собственные субсистемы вне легальных правил, выступающих как функциональные двойники отрицаемых легальных норм. Игнорирование формализованных институтов влечет за собой установление квазинормативных (квазиконтрактных, по мнению С. Барсуковой) нелегальных отношений с легальными или нелегальными партнерами. Классическим примером этих двух вариантов неформальной экономики являются связи предпринимателей с коррумпированными чиновниками и криминалитетом. Сами попытки установления регулярных отношений с силовыми партнерами легального и нелегального направления, составляющих неформальную систему управления, осуществляются в первом случае с помощью коррупции, во втором — с помощью криминальной «унии» — нелегального контрактного права. Создание неформальной системы нормативного обеспечения предпринимательства следует рассматривать как формирование альтернативной институциональной ее среды с целью использования возможностей дальнейшего привлечения альтернативных организационных, налоговых, финансовых и т. п. ресурсов, а также трансакционных издержек по сравнению с теми, которые используются в рамках официальной экономики. Этот блок представляет неформальную экономику в широком смысле этого слова, которая практически сливается с понятием «теневая деятельность». Он имеет мощные возможности энтропийного давления на прозрачность управленческих процессов в стране, но все же в этом отношении проигрывает второму блоку неформальной экономики, энтропийный потенциал которого чрезвычайно велик.

Другой большой блок неформальной экономики в узком смысле, который, собственно, и является неформальной экономикой с имманентно присущими ей механизмами — это так называемая малая экономика, функционирование которой на собственной основе предполагает с самого начала использование неформальных внутриорганизационных коммуникационных информационных процессов. Малая экономика в значительной мере не нарушает законодательства, поскольку нормативно-правовое воздействие государства ограничено, неэффективно, несовершенно, в связи с чем его следует ограничивать. Официальная вненормативность малой экономической деятельности является одной из основ современного общества, объективной закрытости этой важной и необозримой экономической формы для стран «крестьянской цивилизации» [6, с. 184–234; 8]. Статистическая прямая неподотчетность малой экономики является логическим продолжением имманентно присущей ей нетранспарентности.

К этому блоку неформальной экономики следует отнести, в частности, малые экономические формы, в том числе малый бизнес, который находится на упрощенной системе налогообложения (плательщики единого налога) в сфере торговли, общественного питания, строительства, сферы услуг домашней экономики и сельского хозяйства. Этот «серый» сегмент теневой экономики очень чувствителен к избыточному административному давлению и вмешательству государства, при этом быстро принимает форму «черного» сегмента своей метаморфозы. Данный блок неформальной экономики также представлен малыми формами наркоторговли, контрабанды, торговли людьми и нелегального их трафика через границу, изготовления и торговли оружием, изготовления фальшивых документов и денежных знаков, изготовления и реализации порнографической продукции, рэкета, проституции, сутенерства и т. п.

Новейшие времена квазирыночных трансформаций к противоречиям указанной модели неформальной экономики добавили противоречия ее сетевой организации, которая является своеобразным проявлением противоречий между индустриальными узловыми (элитными) зонами и внеузловыми, по большей части неформальными, образованиями.

Современная элитная экономика — это базовый, системообразующий сегмент народнохозяйственной структуры, как правило, за пределами реального сектора, который определяет главное направление, статистическое и динамическое ее качества, а вместе с тем и систему главных интересов и противоречий экономического развития, характер связи между базовыми и периферийным секторами. Конкретная социально-экономическая форма элитного сектора зависит от соответствующих функций исторического этапа развития всей экономической структуры общества. В условиях деградации последней элитный сектор не может не приобретать паразитарной формы.

Паразитарной следует считать такую социально-экономическую структуру, которая возникает при замене функции жизнеобеспечения в обществе. Например, так называемые элитные структуры призваны выполнять функцию продвижения модернизации в экономике зависимого развития. Напротив, паразитарные элитные структуры стают тормозом в получении положи-

тельных результатов модернизации, они питаются ресурсами общества и используют их на свое паразитарное развитие.

Паразитарная элитная экономика, учитывая свое доминирующее положение в экономической структуре, выступает как один из главных механизмов, который является усилителем деградации, примитивизации, маргинализации и архаизации общественных отношений, установления в ней процессов тенизации и криминализации. В информационном аспекте паразитарная элитная экономика использует в качестве главного второй и четвертый факторы снижения информационной насыщенности экономических процессов. Наложение явления неформальной теневой экономики и паразитарной элитной экономики как фундаментальных, но частичных средств социальной энтропии приводит к кумулятивному синергетическому эффекту отечественной тенизации — мощному развитию системных энтропийных процессов.

Выводы

1. Бурные революционные сдвиги в общественной жизни поставили перед методологией науки ряд новых проблем, что обусловило переосмысление традиционных проблем, в частности средствами теории постмодернизма, важнейшим фактором становления которого стала информационная культура. Она обусловила переход от базового значения производства вещей к производству знаков, символов, информации.

2. Одним из узловых аспектов, на который следует обратить внимание при исследовании кризисных явлений управления и теневой экономики в частности, является аспект качества и направленности информационного взаимодействия, противостояния, нарушения информационной связи между звеньями государственного управления экономикой и периферийными управленческими системами независимо от форм их собственности; противоречия между ними, вызывающего рост энтропии.

3. Исходя из анализа факторов усиления информационной «слепоты» систем государственного управления, следует указать на их предельные стороны от существования и усиления процессов так называемой неформальной экономики к прямому воздействию на дееспособность государства как субъекта регулирования и контроля, превращения ее в обеспечивающий элемент функционирования гибридизированной власти (смешивание ее с бизнесом, криминалитетом), паразитарной элитной экономики.

Литература

1. Предборський, В. А. Теорія тіньової економіки в системі сучасних наук / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. НДЕІ Міністерства економіки України. — К., 2010. — Вип. 11. — С. 4–13.

2. Гальчинський, А. Економічна наука : проблеми методологічного оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. — 2007. — № 3. — С. 4–13.

3. Кун, Т. Структура научных революций / Т. Кун. — М. : АСТ Москва, 2009. — 317 с.

4. Урсул, А. Д. Отражение и информация / А. Д. Урсул. — М. : Мысль, 1973. — 231 с.

5. Мортіков, В. До питання про поняттєвий апарат і основні проблеми економіки невизначеності / В. Мортіков // Економіка України. — 2006. — № 1. — С. 46–51.

6. Предборський, В. А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів / В. А. Предборський. — К. : Кондор, 2005. — 614 с.

7. Барсукова, С. Ю. Неформальная экономика и сетевая организация пространства в России / С. Ю. Барсукова [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.socio.ru/wr/OO-1/Barsukova.htm.

8. МНС Белоруссии : «Теневой сектор» экономики формирует 8–10 % ВВП / ИА REGNUM [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://regnum.by/news/1691226.html.

Материал поступил в редакцию 20.08.2013.

Влияние тенизационных процессов на потенциал налоговых реформ

Предборский Валентин Антонович,
доктор экономических наук, профессор кафедры экономико-правовых дисциплин Национальной академии внутренних дел Украины (г. Киев, Украина)

Тараненко Юрий Александрович,
кандидат экономических наук, профессор кафедры экономико-правовых дисциплин Национальной академии внутренних дел Украины (г. Киев, Украина)

В статье анализируется состояние экономики постсоветской Украины в контексте перспектив реформирования налоговой системы. Обосновывается вывод о том, что «элитная экономика» предоставляет возможность изъятия сверхдоходов олигархами, но не выполняет важнейших функций в интересах всего общества. По мнению авторов, паразитарный характер «элитной экономики» способствует сокрытию доходов и увеличению государственного долга. Анализируется методология получения «элитного сверхдохода» и его влияние на развитие коррупции, а также торможения экономических реформ в целом и налоговой реформы в частности.

The article examines the state of the economy in the context of post-Soviet Ukraine prospects of reforming the tax system. The conclusion is that the «elite economy» allows removal of excess revenues oligarchs, but does not perform critical functions in the public interest. According to the authors, the parasitic nature of the «economic elite» contributes to the concealment of income and the increase in public debt. Analyzes the methodology for the «elite super profits» and its influence on the development of corruption, as well as inhibition of economic reforms in general and tax reform in particular.

Непосредственное качество социально-экономических процессов определенных секторов экономической структуры, в частности их потенциал реформации, определяется не столько их частичным собственным потенциалом, сколько продвижением качества базовых институциональных структур, их ассимиляционными возможностями относительно первых. К ним, в отношении отечественной экономики, относятся институциональная зависимость распределения среди субъектов хозяйствования возможностей эксплуатации ресурсов власти, влияние их на качество транспарентности использования и защиты прав собственности, искажения их под влиянием факторов, которые не относятся к эффективности использования ресурсов самого предпринимательства.

В связи с этим особенностью современных процессов модернизации, реформирования отечественной экономики (в том числе в налоговой сфере) является, с одной стороны, углубление кризисного состояния большей части промышленности, сельского хозяйства, транспорта, деформация общественных, политических и государственных структур, с другой — быстрое развитие определенных сегментов рынка, которые сконцентрировали в себе значительную массу доходов народного хозяйства и рычаги власти. Сочетание двух ведущих тенизационных факторов трансформационных процессов в отечественных условиях — образование глубокого межсекторного разлома и гибридизация власти — обусловили возникновение особой социально-экономической институциональной структуры — элитной экономики.

Современная элитная экономика — это базовая институциональная матрица, системообразующий сектор народнохозяйственной структуры, как правило, за пределами реального сектора, который обусловливает главное направление, статическое и динамическое ее качество, а вместе с тем и систему главных интересов и противоре-

чий экономического развития, других вторичных процессов, в частности реформирования, характер связи между базовой матрицей и периферийными секторами, ассимиляцию других первым. Конкретная социально-экономическая форма элитного сектора зависит от соответствующих функций исторического этапа развития всей экономической структуры общества, в которых происходит модификация этой формы. В условиях кризиса государственного управления, обострения противоречий модернизации элитный сектор не может не приобретать паразитарную форму.

Современная элитная экономика Украины, которая приобрела паразитарный характер, — это сфера хозяйствования для ограниченного круга лиц, обеспеченных олигархическими, политическими отношениями, коррупционными и родственными связями с высшими ступенями административной и судебной власти, правоохранительных органов, отсутствием экономической, политической конкуренции в сочетании с неограниченным доступом к национальным ресурсам страны. Форма существования элитного сектора органично приобретает признаки организованных форм девиационной деятельности, в том числе преступной — альтернативных теневых центров власти вместе с теневым силовым обеспечением. Элитная экономика — это закрытая сфера народного хозяйства, монополизированная олигархическими структурами, имеющими своей целью получение сверхвысоких доходов посредством использования значительной степени спекулятивного финансового капитала [1, с. 10]. Существующая как господствующая теневая структура, элитная экономика образует согласно своим потребностям и теневую политическую, социально-экономическую инфраструктуру, что обусловливает теневой режим функционирования рядовых субъектов хозяйствования.

Финансовый, экономический кризис активно выполняет функцию синергетического усиления перераспределения собственности и власти в пользу субъектов паразитарного элитного сектора.

Главным видом монополии, которая является системообразующим атрибутом для функционирования паразитарного элитного сектора, выступает монополия на эксплуатацию административного ресурса органов государственной власти в свою пользу.

Существование элитной экономики за пределами влияния, регулирования и контроля государственной власти, вместо этого сращивание ее с властью, выведение из-под контроля общества, превращает ее в мощную часть современной теневой деятельности — в основной двигатель, катализатор распространения тенизации экономической жизни через перекладывание фискального бремени на плечи ординарной экономики. Появление элитного сектора как главного тенизатора экономики делит теневое экономическое пространство на три основные части — теневой элитный сектор; теневой ординарный (сектор среднего и малого бизнеса); теневой архаизированный (неформальный) сектор. Удельный вес последнего среди микро- и малых отечественных предприятий в настоящее время составляет около 70 % производства [2, с. 8].

В Украине, как и в других некоторых постсоветских странах с присущими их структурам межсекторным разрывом, разломом и функционированием паразитарной элитной экономики, государство выполняет одну из главных функций по обеспечению существования первой в режиме расширенного воспроизводства — функцию перераспределения собственности и власти в пользу паразитарного сектора. Перейти из этого режима деятельности к проведению системного институционального реформирования экономики государство не в состоянии. Могут изменяться условия деятельности для отдельных сегментов элитной экономики, они могут даже выпадать из этого сектора; может осуществляться переход к другой системе элитных основ деятельности и методов обеспечения господствующего положения этого сектора, однако государство не имеет возможности (до потенциально возможного глубокого реформирования экономики) дистанцироваться от него, от его интересов, от закономерностей его взаимодействия с государством. Субъекты элитного сектора Украины в условиях образования квазирыночных отношений как альтернативных по отношению к государству центров власти предпочитают максимально использовать силу государства, перекладывать на нее свои обязательства и расходы, одновременно обеспечивать отрыв своих доходов от государственных, в основном за счет их эмиграции за границу.

Отсюда, собственно, и вытекает макроэкономическая основа функционирования государственной власти в обществах с механизмами ее гибридизации: государство берет на себя долги элитной экономики для обеспечения интересов перераспределения собственности и власти [1; 3, с. 359; 4, с. 123–127]. В этих условиях долги элитной экономики становятся государственным долгом. Это может осуществляться путем прямого кре-

дитования предприятий этого сектора, создания льготного режима налогообложения, внеочередного возмещения налогового кредита, бюджетного финансирования, привлечения к объектам, которые получат зарубежные кредиты под гарантию правительства и т. д. Способ перекладывания долга элитной экономики на долги государства сути дела не меняет, потенциально каждая сделка, к которой причастен элитный сектор, автоматически создает государственное долговое обязательство. Под него автоматически, безналично выпускаются государственные платежные средства — деньги и другие виды долговых государственных ценных бумаг [5, с. 29]. Иными словами, у элитного сектора и государства, в значительной мере относительно, существуют общие, неразделимые (в связи с гибридизацией, отсутствием четких границ между сферами деятельности) финансы, единственный совокупный бюджет в доходной и расходной части. Доходы предприятий этого сектора от монопольного повышения цен обусловливают возникновение государственного инфляционного налога, то есть получают форму государственных доходов от инфляции. Инициирование предприятиями элитного сектора государственного инфляционного налога осуществляется в два этапа. Сначала на потребителя из-за роста цен по технологической цепочке переводятся возросшие затраты предприятий, которые признаны и обеспечены государством. На следующем этапе, когда государство санкционирует оплату расходов предприятий и обеспечивает это санкционирование либо предоставлением кредитов, либо осуществлением платежей, автоматически образуются безналичные деньги. В расходной части виртуального единого бюджета предприятий элитного сектора и государства расходы этих предприятий входят в совокупные государственные расходы. В доходной части виртуального единого бюджета производители элитной экономики и государства вместе собирают с потребителя инфляционный налог с завышенных монопольных цен на конечную продукцию.

Все эти расходы по технологической цепочке самостоятельно осуществляются предприятиями элитного сектора и в явочном порядке предъявляются к государственному признанию их как общественно необходимых (через систему государственного регулирования экономики, в том числе цен, налоговых льгот, схем растаможивания, схем патронируемого импорта, демпинга, протекционизма, вывоза доходов в оффшорные зоны, схем деятельности совместных предприятий и т. д.). Государство в состоянии задержать денежное покрытие расходов, остановив платеж по поставкам и ограничив кредит, однако не в состоянии предотвратить эти расходы. Объем таких расходов и требуемое для их покрытия количество денег, других платежных средств (в частности в форме государственного кредита) не могут быть обнаружены государством заранее: они определяются, например, на микроуровне как необеспеченные, безналичные долговые обязательства предприятий по сделкам. Следовательно, объем государственных расходов на хозяйственную деятельность элитного сектора, количество денег, уровни инфляции определяются преимущественно этим сектором, а не ординарным или государством. Последнее при такой форме реализации своей экономической власти имеет ограниченный режим первичного контроля над объемом совокупных расходов (за счет стохастичности процессов, распределения конкурирующих сил в элитном секторе) и денег.

Иными словами, элитный сектор самостоятельно, произвольно и заранее (до расходно-денежного обеспечения государства) создает государственные обязательства (деньги, их агрегаты). Этому вполне соответствуют особенности действующего безналичного эмиссионного механизма: новая денежная масса не выступает как лимитирующий фактор созданным элитным сектором государственным денежным обязательством. Данная закономерность тождественна образованию двойственности денег, то есть наличию самостоятельных безналичных и наличных их потоков [4, с. 374–375]. Первый из них является не просто техническим способом обращения наличных денег (как это свойственно развитой рыночной экономике), а есть особой, другой их формой. Инициирование денежной эмиссии в безналичной, а не наличной форме, приоритетность безналичных денег позволяет субъектам хозяйствования элитной сферы предоставлять необеспеченные долговые обязательства под будущее государственное покрытие якобы от имени государства. Независимость создаваемой субъектами хозяйствования элитной сферы объема безналичных денег от ликвидной массы наличных вынуждает государство адаптироваться к росту расходов элитной экономики, увеличивая объемы наличности в обращении. Все это означает наличие в элитной сфере, по сути, функции эмиссии государственных денег и первичной денежной власти.

Как отмечалось выше, элитная экономика представляет собой сферу хозяйствования для ограниченного круга лиц, имеющих целью изъятие сверхдоходов, то есть доходов, норма ко-

торых значительно выше средней нормы прибыли, получаемой основной массой хозяйствующих субъектов ординарной экономики. С переходом власти в элитной сфере к господству сверхмонополий реального сектора процесс установления контроля олигархических структур над средними и мелкими предприятиями, их уровень эксплуатации резко усилился. В число подконтрольных элитной экономике структур вошли уже не только их дочерние фирмы и предприятия, по которым осуществляется контроль на основании корпоративных прав как их участников. В новейших условиях в этот круг попало большое количество контрагентов, экономическая самостоятельность которых в значительной степени утрачена из-за давления элитных финансово-промышленных групп. Ординарные подконтрольные сектора экономики часто лишены альтернатив по установлению равноправных контрагентских отношений, поскольку находятся под комплексным давлением административной, фискальной, экономической власти и технологических зависимостей.

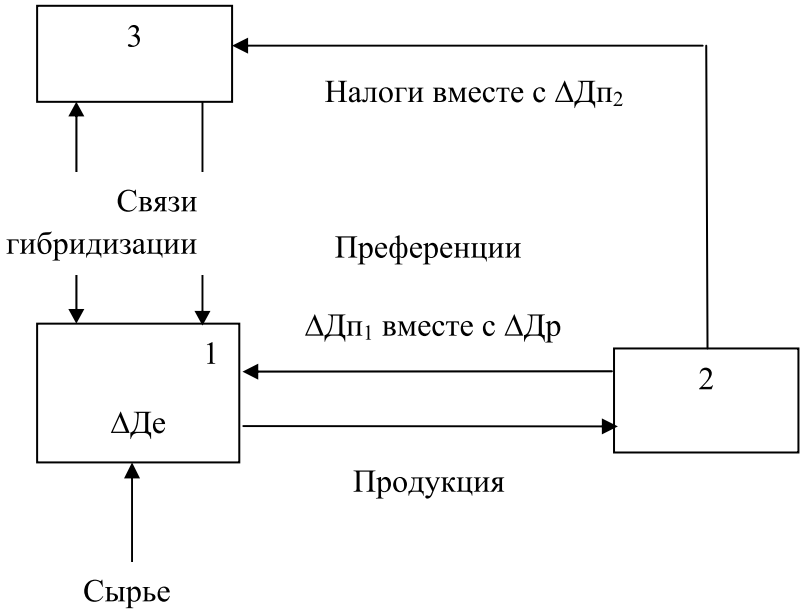


Рис. 1 — Схема изъятия элитным предприятием теневого дохода по методу теневого перекладывания расходов и извлечения дохода
Примечание: 1 — элитное предприятие;
2 — ординарное предприятие; 3 — государство

Рассмотрим ситуацию относительно экономических связей элитного и ординарного предприятий, при которой первое выступает в качестве посредника (1) между предприятием, добывающим сырье, и предприятием, его потребляющим (2), что является достаточно характерным для отечественных реалий.

Основной формой реализации экономической эксплуатации общества элитной экономикой является присвоение теневого сверхдохода ΔДе (рис. 1), структурно формирующийся из трех главных элементов: «серо-черных» отношений по доходу (теневой дельты), который образуется за счет перекладывания части своих расходов и обязательств перед обществом, государством в процессе обмена деятельностью на ординарные структуры и государство — $\Delta Дп_1$ вместе с $\Delta Дп_2$, теневого и официального дохода, который образуется за счет непосредственного использования возможностей гибридизации власти — за счет получения разного рода преференций элитного сектора со стороны государства — ΔДд; теневого дохода, который образуется при тенизации распределительных отношений относительно части дохода, полученного в процессе реализации продукции, услуг — ΔДр.

Таким образом, величина элитного сверхдохода ΔДе, имеющая в основном теневое происхождение, представляет собой уравнение:

$$\Delta Де = \Delta Дп + \Delta Дд + \Delta Др.$$

Методом получения элитного сверхдохода является метод перекладывания расходов и изъятия доходов в нескольких своих декомпозициях, позволяющий получать сверхдоходы за счет изъятия разницы между реальными и официальными доходами на основе искажения распределительных отношений элитной сферой с контрагентами и государством, совершение умышленного отклонения официальной (отчетной) стоимости товара (услуги), который реализуется или приобретается от его реальной стоимости (фальсификации стоимости) [6, с. 83].

Одной из декомпозиций общего метода теневого перекладывания затрат и извлечения дохода является метод перекладывания расходов и обязательств элитного сектора на обязательства государства и дальше на ординарные структуры, образование за счет этого дополнительного теневого дохода элитной структуры — ΔДп, состоящий из $\Delta Дп_1$ и $\Delta Дп_2$. При нерешении проблемы относительной неразделимости финансов элитной экономики и государства, при эндогенности совокупных расходов и денег возможности государства в отношении прямого, первичного контроля бюджета и денежной эмиссии значительно ограничены. Первичный, прямой государственный контроль над движением расходов и образо-

ванием денег существенно свернут в связи с тем, что будущие государственные расходы и их будущее денежное покрытие заранее созданы элитной экономикой. Соответственно, отсюда неподконтрольны государству и меры по ограничению инфляции, которые при эндогенности денег создаются путем повышения цен и тарифов звеньями элитной экономики, а государство только подтверждает это своим денежным обеспечением, что относительно падает в цене. Элитный сектор, монополизируя действия государства по обслуживанию своих интересов, перекладывает на государство часть своих долгов перед обществом, образует для этого сектора дополнительный доход $\Delta Дп_2$, который автоматически создает государственный долг и наращивает его через повышение цен и тарифов на свою продукцию и услуги (для ординарного сектора). Проблема контроля роста государственного долга оказывается проблемой контроля цен на продукцию элитного сектора. В условиях неразделимости финансов государство может контролировать размер совокупных расходов, соответствующие объемы своих долгов и инфляцию только косвенным и вторичным путем — посредством контроля сделок купли-продажи, то есть физического количества потребленных предприятиями материальных ресурсов, заработной платы и оптовых цен купли-продажи. Требуемый уровень финансового контроля за расходами элитного сектора может быть обеспечен только системой государственного капитализма путем согласования с государством цен на продукцию предприятий, в том числе из числа элитного сектора, государственного определения нормативного уровня его прибыльности.

Отменив контроль цен, доходов и заработных плат в условиях проведения трансформационных реформ монетаристскими средствами, государство выпускает совокупные расходы элитного сектора как свои из-под единственно возможного ему доступного вторичного косвенного контроля. Высвобождение цен, совершенное из-за необходимости обслуживания интересов элитного сектора, становится высвобождением создаваемой этим сектором эндогенной инфляции, что означает обложение инфляционным налогом ординарной экономики и населения — ($\Delta Дп_1$). Элитный сектор не только активно способствует росту инфляции, но и активно использует фактор инфляции в своих интересах.

Так, для создания условий эксплуатации общества посредством инфляционных средств в интересах элитного сектора государство одновременно применяет средства вторичного, косвенного ограничения инфляции за счет усиления контроля затрат и денег — из-за задержки платежей и ограничения кредитов. Эти средства способствуют, с одной стороны, дальнейшему усилению элитного положения определенных сегментов национальной экономики за счет ухудшения условий функционирования ординарной экономики — монополизации элитным сектором рынка денег и кредитов, с другой — способствуют дальнейшей искусственной тенизации деятельности ординарной экономики на этих рынках и расширения потенциала применения к ее субъектам мер репрессивного характера.

Рыночная реформа в условиях эндогенности денег для элитного сектора экономики должна начинаться не с освобождения цен, а с установления государственного контроля над совокупными затратами и деньгами. Для этого надо разделить финансы элитного сектора и государства, лишить предприятия этого сектора фискальной, административной и денежной поддержки власти, сделать государственные расходы и выпуск денег для элитного сектора экзогенными, изначально контролируемыми государством [7].

Нераздельность финансов государства и элитного сектора обусловливает функционирование многоканального механизма тенизации, через который, во-первых, долги элитного сектора через бюджетно-налоговые рычаги государства переводятся на обязательства ординарного, проявляющегося, в частности, в усилении налоговой нагрузки на него, и синхронного, параллельного, ослабления государственной финансовой поддержки ординарных структур [8, с. 11]. Во-вторых, усиливаются экономико-административные возможности элитного сектора, который тяготеет к теневой деятельности, осуществлять масштабные финансовые трансферты, схемы уклонения от налогообложения, злоупотребления при выполнении обязательств по возврату кредитов под гарантию правительства, используются подпольные кредитно-банковские системы, усиливается теневая эксплуатация ослабленного состояния экономики страны и т. д. В-третьих, сужаются транспарентные возможности для выживания ординарного сектора в связи с потерей им не только поддержки со стороны государства, но и развития ограничений с его стороны — фискально-административного давления на ординарную экономику. Развитие теневого потенциала элитного сектора в бюджетно-финансовой сфере сопровождается мощным ростом со стороны ее неэкономических методов конкуренции.

Бюджетная сфера в условиях глобального кризиса и господства паразитарной элитной экономи-

ки базируется и на соответствующей кризисной форме межсекторного разлома — существенных различиях в ответственности за бюджетирования той или иной сферы как в пространстве, так и по времени. Это означает наличие кумулятивного эффекта в расширенном воспроизводстве теневых процессов, особенно в условиях современных кризисных деформаций.

Избыточное налоговое бремя представляется одним из самых криминогенных факторов, стимулирующих рост теневой экономики, в том числе тех, что исходят от элитной ее части. Так, состояние налоговой системы обусловливает положение, при котором структура налоговых изъятий не соответствует структуре доходов субъектов хозяйствования, налоговая нагрузка из-за наличия элитного сектора и деформации им экономического пространства распределены неравномерно. Промышленность Украины, которая производит 39,0 % ВВП, платит 53,8 % всех налогов. В то же время вклад банковского и торгового секторов, которые частично можно отнести к элитной части экономики, не соответствует их реальным финансовым возможностям и требует анализа на уровне дифференциации экономики по уровню их элитности и приближения к власти (гибридизации). Например, торговля дает официально 8,6 % ВВП, а вносит в бюджет лишь 3,1 % налогов [9, с. 49–52].

Одним из наиболее негативных воздействий, с одной стороны, на ухудшение условий функционирования ординарного сектора — вымывание оборотных средств предприятий, снижение платежеспособности юридических и физических лиц, угнетение процессов экономического воспроизводства, а соответственно, и тенизацию экономической деятельности этого сектора, а с другой — усиление паразитарных основ деятельности элитного сектора теневыми средствами осуществляет налог на добавленную стоимость. Он выступает одним из ярких инструментов господства элитного сектора с использованием средств внешнеэкономической сферы, а отсюда и весомым средством ее тенизации.

Злоупотребления с возмещением НДС свидетельствуют о том, что этот налог фактически кредитует элитные структуры, отвлекая при этом оборотные средства предприятий, необходимые для обеспечения процессов капиталооборота, вызывая непроизводительные затраты бюджетных средств на его администрирование, а при его возвращении является средством совершения экономических преступлений и фактором коррупционизации органов, осуществляющих регулирование и контроль за этими процессами.

Непрозрачными, как показывает практика предыдущих лет, могут оказаться механизмы так называемой вексельной формы уплаты НДС. Наиболее весомые риски в этой части связываются с возможностями восстановления неденежных форм расчетов с государственным бюджетом, что не допустимо ни с экономической, ни с социальной точек зрения.

Существующий порядок взимания налога на прибыль также является элементом в системе неравновесного обеспечения и поддержки позиций элитного и ординарного секторов, следовательно, и отсутствия транспарентности в их функционировании. О первенстве функций по обслуживанию потребностей элитного сектора системой взимания этого налога свидетельствует и использование в политике его регулирования преимущественно дискреционных регуляторов.

Известно, что налогово-бюджетная политика может опираться на две системы стабилизаторов — автоматического и дискреционного действия. Положительно-регулятивный потенциал первой приспособлен к действию в условиях устойчивого экономического роста, которым присущи увеличение уровня номинальных и реальных доходов широких слоев населения, повышение объема доходов и расширение базы налогообложения. Однако автоматические стабилизаторы являются инструментом ограниченного действия, поэтому налогово-бюджетная политика требует дополнения ее дискреционной — сознательным созданием системы налогового менеджмента, учитывающего имеющийся налоговый потенциал экономики и обеспечивающего его реализацию планированием налогов и государственных расходов. Естественно, что в условиях трансформационных процессов значение дискреционных методов налогово-бюджетной политики возрастает [10, с. 361–362]. Проблема, однако, заключается в том, что потенциал дискреционной политики в условиях гибридизации власти и неразделимости финансов государства и элитного сектора сознательно используется для перекладывания их груза на ординарный. Так, в среднем по странам ОЭРС при высокой ставке налога на прибыль поступления от этого налога составляют в последние годы около 3 % ВВП, что в 2 раза меньше, чем в Украине. Доля налога на прибыль в общей сумме бюджетных поступлений в Украину в последние годы в 2 раза превышала средние показатели по странам ОЭРС [11, с. 64].

Наличие паразитарной элитной экономики обусловливает избыточное давление (в том числе налоговое) на доходы субъектов экономики в

сторону значительного их уменьшения, а затем превращения последних на вторичных субъектов теневой деятельности. Это связано, в частности, с действием в украинских реалиях непостижимого парадокса: наиболее угнетенным является фактор производства — труд — основной наполнитель доходной части бюджета страны. Данные реалии являются результатом искажения пропорций между первичными факторами, следствием чего является неоправданно высокая нагрузка на искусственно зажатые доходы населения и ординарного бизнеса. Таким образом, неэффективность структуры отечественного капитала, наличие развитой паразитарной его составляющей обусловливает соответствующую устойчивую систему дисфункциональности действующей бюджетно-финансовой составляющей государственного управления, что сдерживает рост заработной платы и конечного спроса, искусственно увеличивает затраты на производство отечественной продукции и, как следствие, способствует росту тенизационных процессов.

Одним из главных институциональных образований, где происходит процесс перекладывания затратного механизма элитного сектора на государственные обязательства, тенизация распределения финансовых ресурсов общества в пользу этого сектора, является государственный бюджет.

Теневое дискреционное регулирование бюджетного процесса проявляется в целой системе его нетранспарентных признаков. Так, стала уже недоброй традицией непредсказуемость принятия государственного бюджета, которая проявляется не только в постоянном перенапряжении бюджетного процесса и гибридизации его сугубо политическими факторами, но и в отсутствии для его обеспечения легитимной системной методологической основы. В связи с этим ни один из бюджетов не был сбалансированным в части доходов и расходов, поэтому же не случайно, что сразу после принятия они подвергались существенным изменениям и в отношении важнейших макроэкономических показателей развития страны, и в плане сбалансированности главных стоимостных и натурально-вещественных пропорций. Это происходило потому, что главные цели государственного бюджета, всего бюджетного процесса связаны прежде всего с обеспечением функционирования государственной власти (бюрократии) и олигархической буржуазии (элитной экономики). Все остальное — только обеспечение этих главных целей, фоновые явления для них.

Теневая природа экономической конституции страны проявляется даже в чисто внешних атрибутах бюджетного процесса. Анализируя нормативное обеспечение и его противоречия, например за 2013 г., эксперты сделали вывод о том, что в государстве разрабатываются, применяются и используются несколько бюджетов. Закон Украины «О государственном бюджете Украины» не стал единственным основным финансовым документом для исполнительной ветви власти. Исполнение расходной части бюджета параллельно с указанным законодательным актом регулируется еще другими нормативно-правовыми актами — указами Президента Украины и постановлениями Кабинета Министров Украины. Эти нормативно-правовые акты не представляют собой системы с единой концептуальной основой, во многом противоречат друг другу [12, с. 655]. Если добавить к этому огромный объем теневых внебюджетных специальных фондов, то государственный бюджет страны представляет собой настоящую теневую полисистему.

Выводы

Таким образом, особенностью современных процессов модернизации, реформирования отечественной экономики (в том числе в налоговой сфере) является образование глубокого межсекторного разлома и гибридизация власти, обусловивших возникновение особой социально-экономической институциональной структуры — элитной экономики. Существование элитной экономики за пределами влияния, регулирования и контроля государственной власти, вместо этого срастание ее с властью, выведение из-под контроля общества превращает ее в мощную часть современной теневой деятельности — на основной двигатель, катализатор распространения тенизации экономической жизни через перекладывание фискального бремени на плечи ординарной экономики.

Субъекты элитного сектора Украины в условиях образования квазирыночных отношений как альтернативных по отношению к государству центров власти предпочитают максимально эксплуатировать силу государства, переводить на нее свои обязательства и расходы, одновременно обеспечивать отрыв своих доходов от государственных в основном за счет их эмиграции за границу.

У элитного сектора и государства в значительной мере, относительно, существуют общие, неразделимые (в связи с гибридизацией, отсутствием четких границ между сферами деятельности) финансы, единственный совокупный бюджет в доходной и расходной части. Доходы предприя-

тий этого сектора от монопольного повышения цен обусловливают возникновение государственного инфляционного налога, то есть получают форму государственных доходов от инфляции.

Основной формой реализации экономической эксплуатации общества элитной экономикой является присвоение теневого сверхдохода. Методом получения элитного сверхдохода является метод перекладывания расходов и изъятия доходов в нескольких своих декомпозициях, который позволяет получать сверхдоходы за счет изъятия разницы между реальными и официальными доходами на основе искажения распределительных отношений элитной сферой с контрагентами и государством, совершение умышленного отклонения официальной (отчетной) стоимости товара (услуги), который реализуется или приобретается от его реальной стоимости (фальсификации стоимости).

Поэтому без разрушения влияния негативной базовой институциональной матрицы образования паразитарных сверхдоходов олигархического сектора невозможно проведение эффективных экономических реформ, в том числе налоговой.

Литература

1. Потемкин, А. Элитная экономика / А. Потемкин. — М. : ИНФРА-М, 2001. — 360 с.

2. Сігер, Ч. Загальний стан та передумови розвитку фінансового ринку в Україні / Ч. Сігер, Х. Паттон. — К. : Financial Markets International, 2000. — 191 с.

3. Дергачев, В. А. Геоэкономика (современная геополитика) / В. А. Дергачев. — К. : ВИРА-Р, 2002. — 512 с.

4. Кара-Мурза, С. Г. Советская цивилизация (книга первая) / С. Г. Кара-Мурза. — М. : Алгоритм, 2001. — 528 с.

5. Алексеенко, И. Честное пионерское / И. Алексеенко // Бизнес. — 1998. — 30 нояб. — С. 29.

6. Турчинов, О. В. Тіньова економіка : закономірності, механізми функціонування, методи оцінки / О. В. Турчинов. — К. : Інститут Росії НАН України, 1996. — 199 с.

7. Бернштам, М. Четыре вопроса ученым Гуверовского института / М. Бернштам, Ч. Маклур, Э. Лазир // Российский экономический журнал. — 1992. — № 3. — С. 56–62.

8. Антипов, В. І. Податково-бюджетна політика держави і проблема тінізації економіки / В. І. Антипов // Бюджетно-податкова політика в Україні (проблеми та перспективи розвитку) : зб. наук. пр. за матер. наук.-практ. конф. — Ірпінь : Академія ДПС України, 2002. — С. 9–12.

9. Павлишенко, М. Про економічну суть податку на додану вартість / М. Павлишенко // Економіка України. — 1993. — № 7. — С. 49–52.

10. Ляшенко, Ю. І. Регулятивний потенціал бюджетно-податкової політики держави та проблеми його реалізації / Ю. І. Ляшенко // Бюджетно-податкова політика в Україні (проблеми та перспективи розвитку) : зб. наук. пр. за матер. наук.-практ. конф. — Ірпінь : Академія ДПС України, 2002. — С. 361–376.

11. Луніна, І. О. Державні фінанси України у перехідний період / І. О. Луніна ; Б. Є. Кваснюк (відп. ред.) / НАН України. Ін-т екон. прогнозування. — К., 2000. — 296 с.

12. Савченко, Л. А. Бюджетна політика держави і роль фінансового контролю у її здійсненні / Л. А. Савченко // Бюджетно-податкова політика в Україні (проблеми та перспективи розвитку) : зб. наук. пр. за матер. наук.-практ. конф. — Ірпінь : Академія ДПС України, 2002. — С. 655–656.

Материал поступил в редакцию 20.08.2013.

Субъекты реализации фискальной функции государства в контексте эволюционной экономики

Рудниченко Евгений Николаевич,
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Хмельницкого национального университета (г. Хмельницкий, Украина)

В статье исследованы изменения в фискальной сфере Украины в контексте эволюционной экономики. Рассмотрена целесообразность использования термина «субъект реализации фискальной функции государства». Детально проанализирована проблема взаимодействия определенных групп субъектов хозяйствования с внешней средой. Обосновано предложение использования эволюционного подхода с целью корректного моделирования процесса взаимодействия субъектов реализации фискальной функции и определенной популяции предприятий. Предложено активизировать дальнейшие исследования в контексте взаимодействия и гармонизации отношений государственных институтов и субъектов хозяйствования с использованием подходов эволюционной экономики.

In this article we examined the change in the fiscal sector of Ukraine in the context of evolutionary economics. The expediency of using the term «subject of the fiscal functions of the state». Analyzed in detail the problem of the interaction of certain groups of entities with the environment. Justified the proposal using an evolutionary approach in order to correct modeling of the interaction of the subjects of the fiscal function of a given population and businesses. Proposed to enhance further research in the context of cooperation and harmonization of relations of public institutions and business entities using the approaches of evolutionary economics.

Введение

Изменения, происходящие в фискальной сфере, могут существенно влиять на экономическую безопасность предприятий. Это влияние в первую очередь происходит за счет трансформации параметров взаимодействия предприятий с субъектами внешней среды, поскольку наиболее весомые угрозы формируются и воздействуют на предприятие извне.

Такие условия вынуждают субъектов хозяйствования адаптироваться к новым параметрам внешней среды и включают процессы, рассматриваемые в рамках эволюционной теории (адаптация, мутация, изоморфизм, формирование популяции). Это приводит к изменению защитных механизмов предприятия, а также трансформации системных параметров их функционирования.

В большинстве современных исследований взаимодействия субъектов хозяйствования с внешней средой в рамках эволюционного похода авторы цитируют работы М. Ханнана, Дж. Фримена [12], Г. Кэрролла [2], Х. Олдрича [8], В. Щербины [13], В. Маевского [4], П. Лукши [3], а в ракурсе эволюционного похода и экономической безопасности М. Королёва [1], Н. Мухитова [5] и других исследователей. В своих научных трудах указанные авторы фундаментально обосновывают возможность и целесообразность использования постулатов эволюционной теории для пояснения процессов взаимодействия субъектов хозяйствования, их развития и обеспечения безопасности, а также подчеркивают системообразующий аспект таких процессов.

Эволюция большинства систем предусматривает постепенное усовершенствование их характеристик и параметров. Не исключением является и предприятие. Эти процессы происходят под влиянием внутренней и особенно внешней среды. Такое положение вещей требует от предприятий мгновенной реакции на события и явления, что в результате способствует совершенствованию их системы безопасности за счет минимизации негативных тенденций и закрепления положительного опыта.

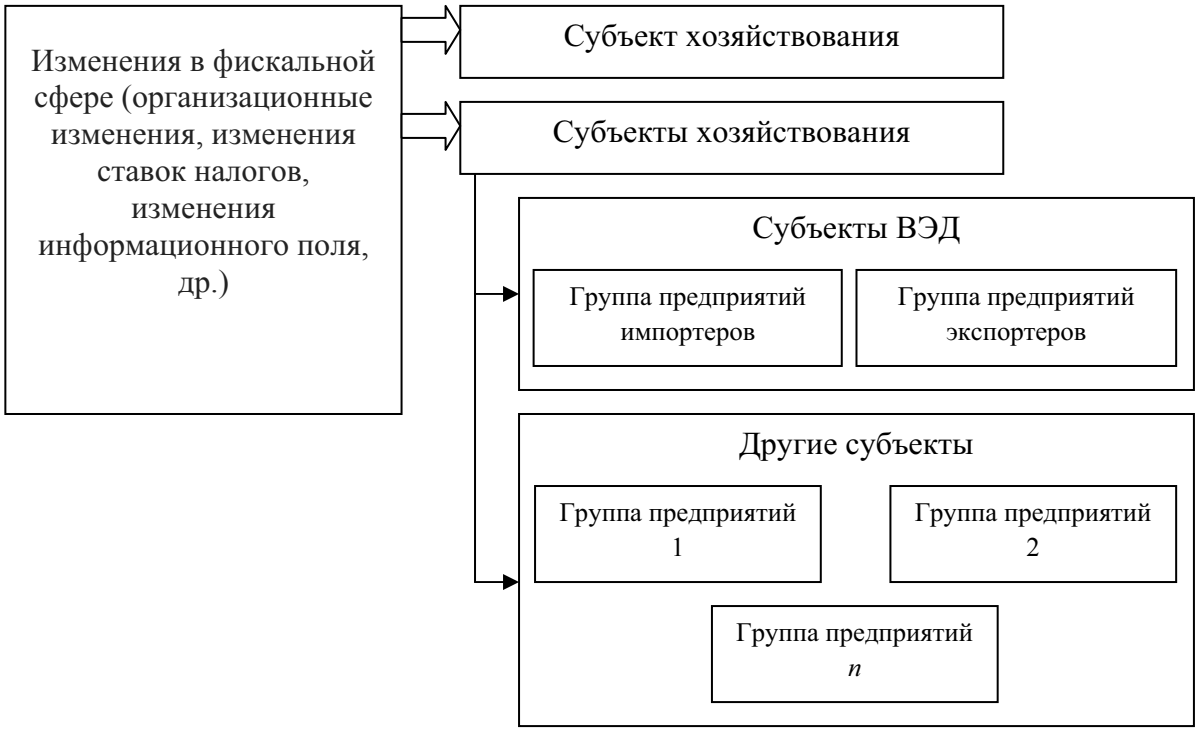


Рис. 1 — Формализация влияния изменений в фискальной сфере на субъектов хозяйствования

Чрезвычайно часто инициатором возмущений во внешней среде выступают органы государственной власти или другие государственные институты. А если изменения носят системный характер (например, в фискальной сфере Украины), то воздействие испытывают не только отдельные предприятия, но и крупные их объединения в рамках определенных видов специализации или групп предприятий, объединенных по другим критериям (рис. 1).

Характеризуя изменения в фискальной сфере Украины, следует выделить Указ Президента Украины № 726/2012 от 24 декабря 2012 г. «О некоторых мерах по оптимизации системы центральных органов исполнительной власти» [7], которым было создано Министерство доходов и сборов Украины путем реорганизации Государственной налоговой службы и Государственной таможенной службы. Объединение таких крупных государственных институтов в одну структуру вызвало значительный резонанс, в первую очередь, в таможенной и налоговой сфере. При значительных изменениях структуры управления и подчиненности в разрезе указанных служб сущность их основной деятельности осталась прежней.

С учетом организационных изменений, произошедших в деятельности налоговой и таможенной службы Украины, возникает необходимость использование термина «субъект реализации фискальной функции государства». Под субъектом реализации фискальной функции государства предложено понимать государственный орган, главной задачей которого является наполнение бюджетов разных уровней путем изъятия и перераспределения части дохода субъектов хозяйствования (в виде уплачиваемых налогов, сборов, любых платежей, которые предприятие осуществляет в пользу государства в рамках существующего правового поля). Такой государственный орган может иметь разное название (например, использовались названия «Государственная налоговая администрация», «Государственная налоговая служба», «Государственная таможенная служба», «Государственный таможенный комитет» и др.), но независимо от названия его функция — наполнение бюджетов разных уровней — не меняется.

Объективная необходимость существования субъекта реализации фискальной функции государства создает негативное влияние на субъектов хозяйствования из-за вынужденного изъятия у них части дохода. Поэтому важной задачей выступает поиск сбалансированного взаимодействия между субъектами реализации фискальной функции государства и субъектами хозяйствования, которое, с одной стороны, обеспечивало бы выполнение фискальной функции как предпосылки существования государства, а с другой — не слишком негативно влияло бы на экономическую безопасность предприятий.

Влияние государства и его агентов на субъектов хозяйствования достаточно тщательно иссле-

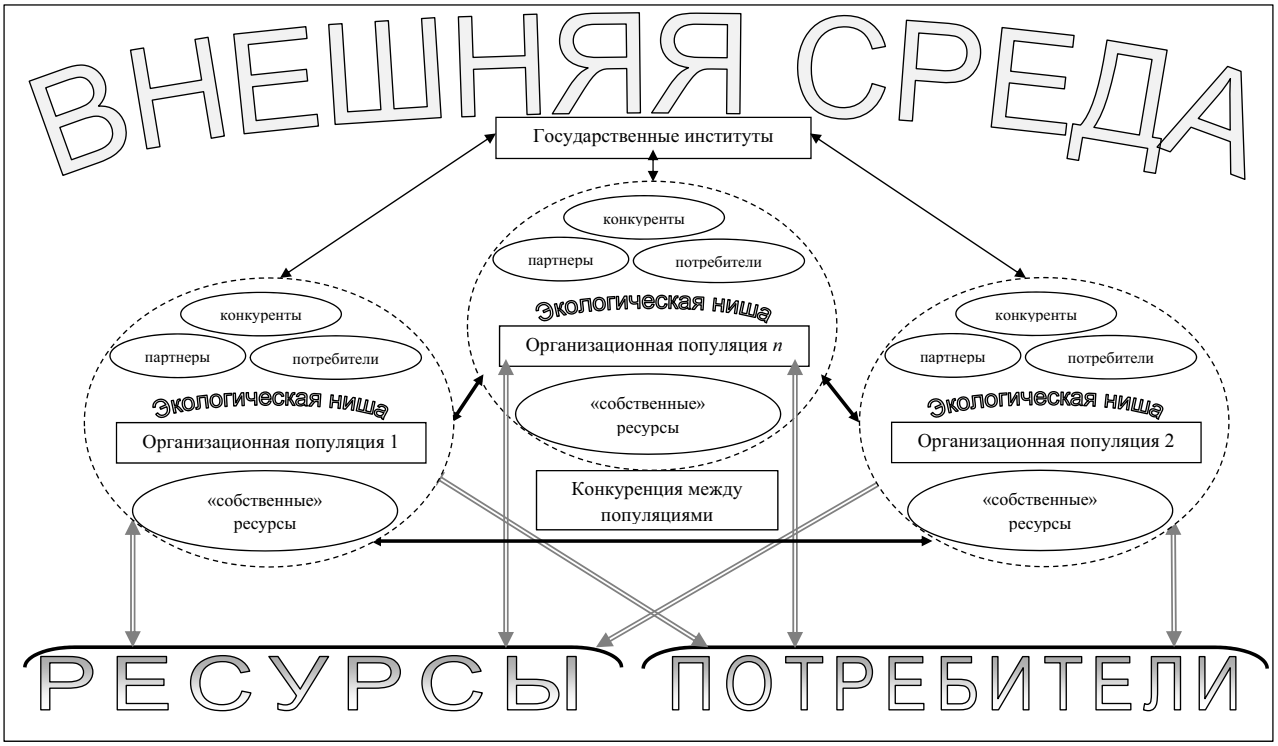


Рис. 2 — Экосистема функционирования популяций субъектов хозяйствования

дуется в рамках теории агентских отношений, а функционирование государства и государственных институтов в рамках институционализма. Однако недостаточно исследованным и чрезвычайно интересным является рассмотрение взаимодействия хозяйствующих субъектов в рамках существования определенной группы экономических субъектов — «экологической ниши» — и трансформация их взаимоотношений с субъектами внешнего воздействия и внутри указанного объединения (популяции).

Такая позиция объясняется наличием групповых защитных реакций на определенные изменения (например, определенное сопротивление предпринимателей введению в действие Налогового кодекса Украины и внесения в дальнейшем в него поправок с учетом требований предпринимательской среды). Важность исследования взаимодействия государства и групп предприятий (агентов) дополнительно объясняется необходимостью формирования некоторой «точки равновесия», в которой должны быть учтены как государственные интересы, так и интересы субъектов хозяйствования. Достижение и поддержка такой точки равновесия является важной задачей с позиции обеспечения стабильности и развития национальной экономики. По этому поводу следует полностью согласиться с точкой зрения Д. Рюшемайера и П. Эванса: «…нормальной чертой капиталистического способа накопления как для развитых, так и развивающихся стран есть более или менее прямое насаждение в той или иной форме административной рациональности, которая ориентируется на коллективные цели и необходима для создания сопротивления и системы противовесов рациональности отдельных агентов, чьи решения агрегируются с помощью рынка» [10, с. 56]. Таким образом, с позиции безопасности деятельности групп агентов целесообразно рассматривать коллективные потребности и реакции с целью нивелирования оппортунистического поведения отдельных агентов, которые могут ориентироваться только на собственные краткосрочные цели и представлять угрозу для существования всей популяции.

Именно эволюционный подход, по нашему мнению, может наиболее адекватно отразить специфику взаимодействия субъекта реализации фискальной функции и определенной популяции предприятий с целью корректного моделирования указанного процесса. Борьба популяций за выживание в пределах определенной экологической ниши будет значительным образом регламентироваться свойствами внешней среды, которая за счет влияния государственных институтов и взаимодействия с потребителями и ресурсным обеспечением будет обусловливать развитие экосистемы в целом (рис. 2).

Используя постулаты других теорий, чрезвычайно сложно определить влияние субъектов

реализации фискальной функции на место предприятия во внешней среде, то есть в определенной «экологической нише». Кроме того, эволюционная теория как основа моделирования взаимодействия предполагает учет не только прямого воздействия субъекта реализации фискальной функции, но и адаптацию объекта воздействия, причем учитывается также косвенное влияние, которое может проявляться в различных деформациях экологической ниши. То есть для создания «гибкой» системы безопасности необходимо учесть популяционные эффекты и взаимодействие предприятий в рамках «экологической ниши» с внешней средой, что на сегодня недостаточно исследовано учеными разных стран.

Так, М. И. Королев в своей монографии «Экономическая безопасность фирмы: теория, практика, выбор стратегии» уместно приводит цитату О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера [9] с позиции обоснования теоретического базиса экономической безопасности фирмы в ракурсе эволюционного подхода, а именно: «…исследования в области экономической теории организации находятся в данный момент на начальной стадии. Несмотря на реальный прогресс, многие сложные вопросы остаются нерешенными, а к некоторым только начинают подступаться». Хотя публикация указанных авторов датирована 2001 г. и с тех пор наблюдается заметный прогресс в разработке теорий организационного развития, теория агентских отношений и эволюционный подход к организационному развитию оставляют довольно масштабное поле для исследователей.

Недостаточно проработанными являются отношения между государством, отдельными субъектами хозяйствования и популяциями таких субъектов, требует усовершенствования сам процесс их взаимодействия. Особенно необходимо отметить отсутствие четко прописанных регламентов и процедур взаимодействия контролирующих органов и предприятий, что отрицательно сказывается на экономической безопасности субъектов хозяйствования и не позволяет службам безопасности таких субъектов четко и нормативно обоснованно (регламенты, инструкции, положения) взаимодействовать с субъектами внешнего воздействия. В научной литературе практически не рассматриваются возможные сценарии поведения субъектов хозяйствования и их популяций при взаимодействии с субъектами реализации фискальной функции, хотя указанный процесс существенно влияет на состояние их экономической безопасности и требует теоретических и практических инструментов оптимизации такого взаимодействия. Причем оптимизация должна предусматривать гармонизацию отношений в рамках системы, поскольку естественные процессы характеризуются стремлением к сбалансированности системы в целом, а при достижении такого состояния возникает чувство безопасности, комфорта и возможности воспроизводства популяции. Такие биологические параллели характерны и для рыночных отношений, хотя их достижение является сверхсложной задачей и нуждается в эффективной системе оценки текущего состояния системы, моделировании и прогнозировании дальнейшего развития.

С этой позиции продуктивным является подход Г. Нельсона и С. Уинтера — классиков эволюционной экономики, которые рассматривают «селекционную среду» организации. Этот подход предполагает изучение и анализ влияния внешней среды на функционирование, развитие и трактовку процессов роста или упадка субъектов хозяйствования, а также изменения «плотности их популяции». Подчеркнем, что эволюционная экономика меняет подходы к мотивационной составляющей деятельности субъектов хозяйствования, поскольку конечный результат имеет первостепенное значение для дальнейшего функционирования и выживания участника «экологической ниши». Только предприятия, имеющие прибыль и работающие рентабельно, могут надеяться на дальнейшее развитие, большинство других банально обречены на вымирание.

Реалии существования отечественного бизнеса свидетельствуют о неоднозначности такого утверждения, вернее о наличии теневых схем уклонения от уплаты налогов и сборов и искажении отчетности, что создает ложную информацию о реальном состоянии доходности. Существующая среда заставляет эволюционировать компании не совсем законным путем, что существенно влияет на селекцию субъектов хозяйствования. Большое значение в этих процессах имеет существующая фискальная нагрузка.

Государство и субъекты реализации фискальной функции, формируя «селекционную среду» организации, наиболее существенно влияют на плотность популяции. Это происходит, в первую очередь, за счет нормативно-правовых актов, фискальной нагрузки и организационных процессов в рамках системы. Кроме прямого воздействия, возникает и косвенное, которое чрезвычайно сложно охарактеризовать ограниченным количеством связей и трансакций. Такая ситуация несколько ограничивает применение институционализма и требует, по нашему мнению, при-

менения положений и концепций эволюционной теории, которая хоть и не имеет многовековых традиций, но в значительной степени отвечает тенденциям и процессам современности, а они далеко не всегда объясняются ортодоксальными концепциями. Ценность использования концепций эволюционной экономики заключается в том, что в отличие от институционализма они позволяют рассматривать совокупности предприятий как единые эмерджентные субъекты, что делает возможным без потери качества анализа упростить его. Эволюционная экономика исследует экономическую систему в динамике, в развитии, в процессе изменений, то есть такой, какой она реально существует, без значительного количества упрощений и предположений [11].

Актуальность исследования изменений, которые происходят в фискальной сфере Украины, и их влияния на экономическую безопасность предприятий обусловлена также революционностью таких изменений. Причем одной из основных проблем является то, что формирование (или ликвидация) экономических институтов путем государственных реформаторских усилий может наталкиваться на отсутствие в обществе реальных институциональных механизмов и предпосылок для эффективного функционирования таких институтов на основе их естественной эволюции [11]. Следовательно, реакция субъектов хозяйствования, несомненно, будет, однако какой она будет и к каким последствиям может привести — вопрос времени.

Особенно необходимо отметить, что эволюционная экономика практически исключает «единственное наилучшее состояние системы», таким образом, для нашей ситуации субъекты хозяйствования вынуждены приспосабливаться к изменениям внешней среды. Однако и субъекты реализации фискальной функции должны терять некоторый объем выигрыша, если будут мыслить стратегически и не «выбивать» экологическую нишу в короткий период времени, а «снимать сливки» с определенными ограничениями, но длительный период.

Целесообразность анализа не только отдельного предприятия, но и его отношений с внешней средой обусловлена возможностью косвенного воздействия такой среды: «…отношения между фирмой и средой могут быть значительно более сложными: определенные действия могут одновременно воздействовать на разные группы агентов… Кроме того, имеют значения популяционные эффекты, поэтому иногда требуется не отдельных игроков, а их популяции. Могут быть получены процессы коэволюции игроков, благодаря которым в системе возникают новые качества» [3, с. 9]

Долгое время сторонники классических подходов в экономической теории подчеркивали невозможность фирмы воздействовать на внешнюю среду их функционирования, а позже и эволюционисты склонялись к эволюционированию организаций под воздействием внешней среды, причем без учета обратного воздействия (коэволюции). В теоретических исследованиях фирмы этот вопрос практически не рассматривался. В экономическом и организационном моделировании существует тенденция рассматривать среду как нечто заданное, постоянное, детерминирующее и не учитывать процессы взаимной адаптации организации и ее среды. Вместе с тем, во многих важных процессах социальной эволюции наблюдаются сильные эффекты взаимодействия и обратной связи организаций и организационных популяций и среды.

Важность взгляда именно с позиций эволюционного подхода обусловлена тем, что он позволяет четко проследить связи предприятия не абстрактно «с внешней средой», а с участниками конкретной экологической ниши. По этому поводу следует полностью согласиться с Х. Олдричем, что «значительное количество перспективных популяций так никогда и не реализовали свой потенциал, поскольку не смогли сформировать инфраструктуру, не справились с популяциями-конкурентами и не получили институциональной поддержки» [8, с. 50].

Действительно, вышеупомянутые вопросы исследовались достаточно подробно, особенно конкурентные отношения и инфраструктурное обеспечение, однако для популяций, которые относительно успешно функционируют довольно длительный период (например, промышленные предприятия), институциональная поддержка и влияние приобретает первостепенное значение. Лоббирование интересов отечественного товаропроизводителя, защита отечественных рынков, дотации и преференции, государственные заказы, уровень фискальной нагрузки, легкость ведения бизнеса — это составляющие, непосредственно характеризующие институциональное влияние на определенную «экологическую нишу» функционирования предприятий и на популяции в пределах такой ниши. Поэтому в рамках нашего исследования мы делаем акцент на взаимодействии и гармонизации отношений определенных государственных институтов и субъектов хозяйствования, поскольку «безопасное

существование» таких субъектов возможно лишь при условии нормального развития популяции предприятий и удовлетворения потребностей институциональных агентов. Нужно помнить, что институты тоже меняются и испытывают влияние популяций, однако благодаря существованию определенной «организационной памяти» и инерции в развитии они меняются медленнее, чем субъекты хозяйствования.

Эволюционная теория обосновывает вывод о том, что с течением времени неэффективные институты отмирают, а эффективные выживают и поэтому происходит постепенное развитие более эффективных форм экономической, политической и социальной организации [6, с. 119]. Это утверждение актуально как для макро-, так и для микроуровня. Как пример можно привести объединение таможенной и налоговой служб в Министерство доходов и сборов Украины, что соответствует институциональным изменениям на уровне государственного управления в пределах реформ, актуальность которых обоснована президентом и высшими органами исполнительной власти с одной стороны и требованиями бизнес-среды — с другой.

Литература

1. Королёв, М. И. Экономическая безопасность фирмы : теория, практика, выбор стратегии / М. И. Королёв. — М. : Экономика, 2011. — 284 с.

2. Кэрролл, Г. Концентрация и специализация : динамика ширины ниши в организационных популяциях / Г. Кэрролл // Российский журнал менеджмента. — 2005. — № 2. — Т. 3. — С. 119–138.

3. Лукша, П. О. Конструирование ниши : пересмотр моделей взаимодействия фирмы и окружающей среды / П. О. Лукша // Эволюционная теория, инновации и экономические изменения. — М. : Институт экономики РАН, 2006. — С. 266–296.

4. Маевский, В. И. Эволюционная экономика : состояние и перспективы / В. И. Маевский // Белорусский экономический журнал. — 2000. — № 4. — С. 12–17.

5. Мухитов, Н. М. Обеспечение экономической безопасности государственных корпораций : монография / Н. М. Мухитов. — М. : ООО «Технологии стратегического менеджмента», 2010. — 131 с.

6. Норт, Д. Інститути, інституційні зміни і функціонування економіки : монографія / Д. Норт ; пер. з англ. А. Н. Несторенко — М. : Фонд економічної книги «Начала», 1997. — 180 с.

7. О некоторых мерах по оптимизации системы центральных органов исполнительной власти : Указ Президента Украины от 24 декабря 2012 года № 726/2012 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.president.gov.ua/documents/15236.html.

8. Олдрич, Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях [Электронный ресурс] / Х. Олдрич // Экономическая социология. — 2005. — № 4. — Т. 6. — С. 39–53. — Режим доступа : http://ecsoc.hse.ru/data/588/588/1234/ecsoc_t6_n4.pdf.

9. Природа фирмы / под ред. О. И. Уильямсона, С. Дж. Уинтера ; пер. с англ. М. Я. Каждана. — М. : Дело, 2001. — 360 с.

10. Рюшемайер, Д. Государство и экономические преобразования : к анализу условий эффективного государственного вмешательства [Электронный ресурс] / Д. Рюшемайер, П. Эванс // Экономическая социология. — 2011. — № 3. — Т. 12. — С. 54–84. — Режим доступа : http://ecsoc.hse.ru/data/2011/05/31/1234590204/ecsoc_t12_n3.pdf#page=54.

11. Сопин, В. С. Эволюционная теория в экономической науке : проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / В. С. Сопин // Проблемы современной экономики. — 2009. — № 3 (31). — С. 68–73. — Режим доступа : www.m-economy.ru/2687.

12. Ханнан, М. Популяционная экология организаций [Электронный ресурс] / М. Ханнан, Дж. Фримен // Экономическая социология. — 2013. — Т. 14. — № 2. — С. 42–72. — Режим доступа : http://ecsoc.hse.ru/data/2013/03/31/1234591652/ecsoc_t14_n2.pdf.

13. Щербина, В. В. Популяционно-селекционная модель организационного развития (Часть 1) [Электронный ресурс] / В. В. Щербина // Социология : 4М. — 2008. — № 26. — С. 43–71. — Режим доступа : http://ecsocman.hse.ru/data/2012/07/04/1261055582/scherbina.pdf.

Материал поступил в редакцию 05.08.2013.

Использование средств бюджета Республики Мордовия на развитие человеческого потенциала региона

Катайкина Наталья Николаевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры валютно-кредитных и финансовых отношений Саранского кооперативного института (филиала) автономной некоммерческой организации высшего профессионального образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации» (г. Саранск, Россия)

В статье исследуется процесс использования средств бюджета Республики Мордовия на финансирование отраслей экономики и социальную сферу, которые оказали непосредственное влияние на развитие человеческого потенциала региона в 2008–2012 гг. Рассматривается изменение индекса развития человеческого потенциала региона, а также необходимость увеличения объемов финансирования здравоохранения, образования и других отраслей.

The article studies the process of using the budget funds of the Republic of Mordovia for financing the branches of economy and social sphere which have direct impact on region's human development in 2008–2012. The change of human development index of the region is considered, as well as the need to increase the amounts of financing health care, education and other branches.

В настоящее время в Республике Мордовия, как и в России в целом, активно финансируются экономическая и социальная сферы. Государственное финансирование — это метод безвозмездного предоставления финансовых ресурсов субъектам хозяйствования за счет средств бюджетных и внебюджетных фондов. По средствам государственного финансирования происходит целенаправленное перераспределение финансовых ресурсов между субъектами хозяйствования. Средства государственного бюджета являются важным инструментом воздействия на развитие экономики и социальной сферы. С помощью бюджета государство, обеспечивая перераспределение национального дохода, изменяет структуру общественного производства, влияет на результаты хозяйствования, проводит социальные преобразования. При этом оно использует различные формы прямого и косвенного воздействия на экономику: субсидирование организаций и предприятий, государственные инвестиции, бюджетное финансирование отраслей, определяющих научно-технический прогресс, добиваясь в конечном счете изменения народно-хозяйственных пропорций.

Современное экономическое и социальное положение России таково, что очень важно обеспечить прозрачность и эффективность расходования выделяемых средств. В противном случае широко анонсированные, но не реализованные проекты обернутся массовым разочарованием, утратой доверия общества к правительству и государству, а возможно, и более серьезным экономическими и социальными последствиями. Результативность осуществления программ в области образования, здравоохранения и жилья может быть оценена населением непосредственно и достаточно быстро. Это связано с тем, что каждый человек или члены его семьи так или иначе пользуется услугами данных сфер практически ежедневно и может оценить происшедшие изменения (или их отсутствие), связанные с повышением качества и доступности последних.

Увеличение объемов финансирования экономики и социальной сферы необходимы для развития человеческого потенциала региона и страны в целом. Человеческий потенциал можно рассматривать как одну из оценочных и прогностических характеристик конкретной социально-экономической общности людей, определенного типа социума и даже организации социальной жизни. Проблема человеческого потенциала является проблемой перспективы, оценки возможностей человеческого развития и управления им.

Под развитием человеческого потенциала понимается расширение возможностей населения, повышение территориальной мобильности и профессиональных навыков.

Очевидно, что доход является одним из основных средств, содействующих расширению выбора и повышению уровня благосостояния. Однако, в соответствии с концепцией развития человеческого потенциала, доход определяется лишь как один из вариантов, выбираемых людьми, тем не менее, не он выступает конечным итогом их жизни. Цель развития — расширить все варианты выбора человека, а не только обеспечить доход.

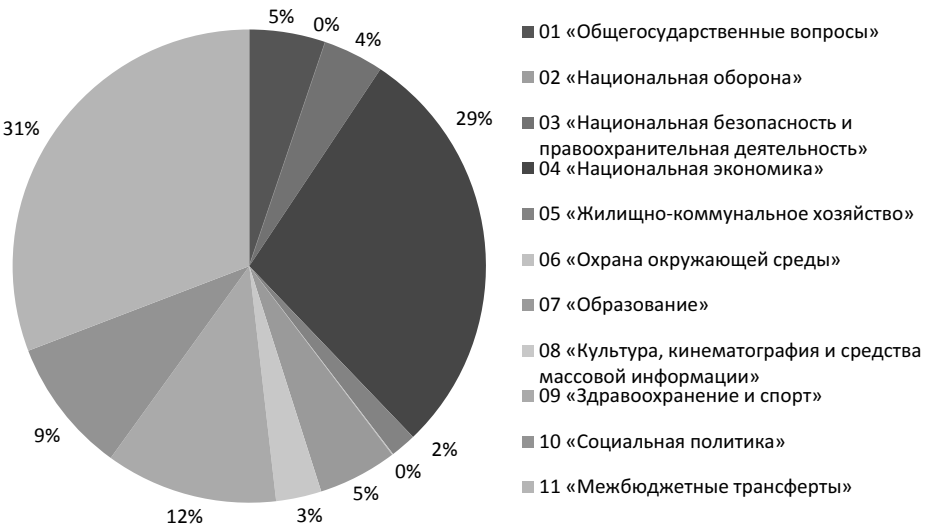


Рис. 1 — Структура расходов бюджета Республики Мордовия в 2008 г., %

С целью повышения человеческого потенциала региона и страны в целом должны эффективно использоваться средства бюджета на такие проекты: образование, здравоохранение, жилье, сельское хозяйство и др. Об эффективности финансирования сельского хозяйства можно судить лишь по прошествии времени. Кроме того, результат финансирования здесь не так очевиден, поскольку развитие сельского хозяйства зависит от множества независимых и мало поддающихся планированию факторов. На территории Республики Мордовия за счет средств федерального бюджета финансируются 12 распорядителей и 216 получателей средств федерального бюджета. В Республике Мордовия финансируются такие отрасли экономики и социальной сферы, которые оказывают непосредственное влияние на развитие человеческого потенциала. К таким отраслям относятся: образование, здравоохранение, спорт, социальная политика, охрана окружающей среды и другие.

Структура расходов республиканского бюджета по целевым статьям в 2008 г. изображена на рисунке 1 [4].

Анализируя рис. 1, можно сделать вывод, что в 2008 г. в Республике Мордовия 31 % средств республиканского бюджета были направлены на межбюджетные трансферты. Также особое внимание уделялось направлению «Национальная экономика», доля средств в структуре расходов составила 29 %. По таким статьям, как «Общегосударственные вопросы» и «Социальная политика», республиканский бюджет предусмотрел по 5 % ассигнований. Были профинансированы такие направления, как: научно-исследовательские опытно-конструкторские работы, программа «Социальная реабилитация лиц, освобожденных из мест лишения свободы Республики Мордовия, на 2007–2010 гг.», республиканская целевая программа «Улучшение условий и охраны труда на 2006–2010 гг.», республиканская целевая программа «Социальная поддержка инвалидов на 2006–2010 гг.» и др. Структура расходов республиканского бюджета в 2011 г. по сравнению с 2008 г. значительно изменилась (рис. 2).

С 2011 г. в Республике Мордовия начала финансироваться статья «Национальная оборона». Доля средств данного раздела в структуре расходов составляет 4 %. Направление расходования средств — мобилизационная и вневойсковая подготовка. Следует отметить, что большая доля ассигнований бюджета была предусмотрена по разделу «Национальная экономика» — 32 %. Данное направление включает в себя следующие статьи: транспорт, лесное хозяйство, связь и информатика, сельское хозяйство и рыболовство и т. д. На здравоохранение и социальную политику было предусмотрено по 18 % бюджетных средств. К сожалению, расходы на охрану окружающей среды составили меньше процента от общей суммы расходов, предусмотренных республиканским бюджетом республики.

В 2008 г. общая сумма ассигнований республиканского бюджета составила 22 969 408,2 тыс. руб. Особое внимание уделялось таким разделам, как: «Национальная экономика», «Здравоохранение», «Межбюджетные трансферты». Объем средств, предусмотренных на развитие национальной эко-

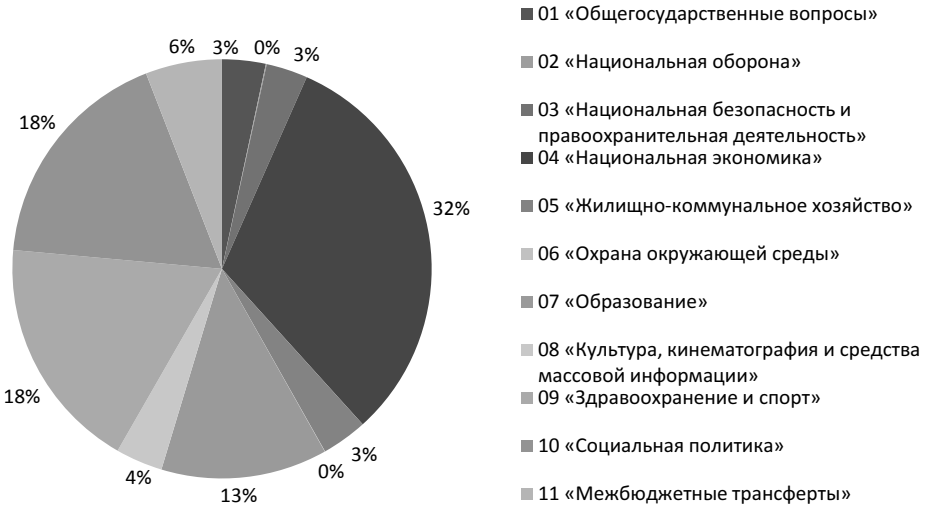


Рис. 2 — Структура расходов бюджета Республики Мордовия в 2011 г., %

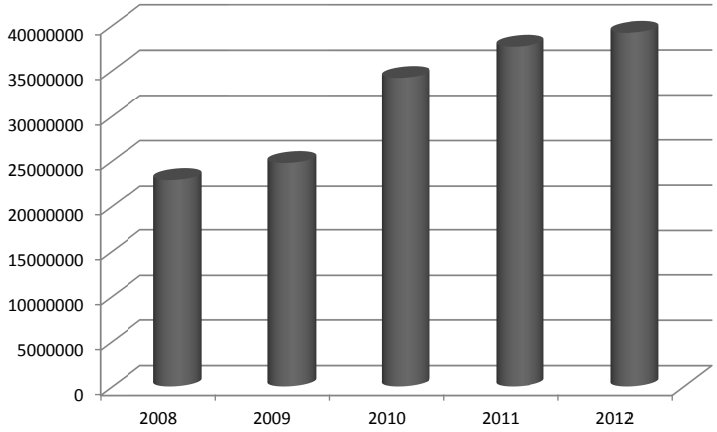


Рис. 3 — Динамика расходования средств бюджета в Республике Мордовия в 2008–2012 гг., тыс. руб.

номики, составил 7 609 058,6 тыс. руб., фактически было освоено 6 542 056,4 тыс. руб., процент исполнения составил 86,0 %. По разделу «Здравоохранение» средства были исполнены на 81,6 %. Из предусмотренных 3 315 328,7 тыс. руб. израсходовано 2 704 492,5 тыс. руб. Были профинансированы такие направления, как: стационарная медицинская помощь, амбулаторная помощь, скорая медицинская помощь и другие вопросы в области здравоохранения.

Следует отметить, что в 2008 г. высокий процент исполнения средств бюджета отмечается по статьям: «Национальная безопасность и правоохранительная деятельность» — 95,7 %, «Культура, кинематография и средства массовой информации» — 95,1 %, «Социальная политика» — 95,2 %. За 2009 г. в Республике Мордовия исполненный объем финансирования расходов республиканского бюджета равнялся 24 840 178,0 тыс. руб., процент исполнения — 88,9 %. Раздел 05 «Жилищно-коммунальное хозяйство» в 2009 г. имеет самый низкий процент исполнения бюджетных средств — 74,0 %, а ведь именно эта статья влияет на условия проживания населения Мордовии. Из предусмотренных 768 499,9 тыс. руб. фактически исполнено 568 358,7 тыс. руб. Финансировались такие направления, как: мероприятия по переселению граждан из аварийного жилищного фонда с учетом необходимости стимулирования рынка жилья, коммунальное хозяйство, республиканская целевая программа «Жилище» на 2006–2010 гг., региональная целевая программа «Обеспечение населения Республики Мордовия питьевой водой до 2010 г.» и другие вопросы в области жилищно-коммунального хозяйства.

Особое внимание уделялось социальной политике. Республиканским бюджетом было предусмотрено 30 959 664,8 тыс. руб., исполнено 2 823 397,0 тыс. руб. (91,2 %). Из данного раздела финансировались: дома-интернаты для престарелых и инвалидов, республиканская целевая программа «Социальная поддержка инвалидов на 2006–2010 гг.», социальное обеспечение населения, федеральная целевая программа «Социальное развитие села до 2012 г.» и др.

Расходы республиканского бюджета Республики Мордовия в 2010 г. составили 34 252 058,6 тыс. руб. из предусмотренных 38 080 332,5 тыс. руб., процент исполнения расходов бюджета — 89,9 %. В 2010 г. раздел «Охрана окружающей среды» имеет низкий процент исполнения — 62,3 %, фактически освоено 2147,1 тыс. руб. Особое внимание уделялось охране объектов растительного и животного мира и среды их обитания.

В 2011 г. появилось направление «Обслуживание государственного и муниципального долга». Предусмотрено 393 023,3 тыс. руб., исполнено 361 312,0 тыс. руб. (91,9 %). В 2012 г. расходы республиканского бюджета по целевым статьям составили 39 205 595,5 тыс. руб., процент исполнения составил 85,9 %. Из данных табл. 1 следует, что в 2012 г. высокий процент исполнения бюджета имеет статья «Национальна оборона». Утверж-

Таблица 1 — Динамика расходования средств бюджета Республики Мордовия по целевым статьям в 2008–2012 гг., тыс. руб.

Раздел	Исполнено 2008 г.	Исполнено 2009 г.	Исполнено 2010 г.	Исполнено 2011 г.	Исполнено 2012 г.	Отклонение 2012 от 2011 г.	
						тыс. руб.	%
01 «Общегосударственные вопросы»	1 195 385,2	802 501,7	1 020 528,7	1 137 778,8	1 126 183,8	-11 595,0	-1,0
02 «Национальная оборона»	–	–	–	22 001,9	19 866,1	-2135,8	-9,7
03 «Национальная безопасность и правоохранительная деятельность»	951 959,4	1 017 540,4	1 010 183,1	1 080 865,0	166 690,5	-914 174,5	-84,6
04 «Национальная экономика»	6 542 056,4	6 394 462,9	9 432 071,2	10 723 560,1	11 062 903,9	339 343,8	3,2
05 «Жилищно-коммунальное хозяйство»	408 087,0	568 358,7	522 392,7	1 197 180,1	868 122,7	-329 057,4	-27,5
06 «Охрана окружающей среды»	16 846,0	15 043,1	2147,1	7666,0	11 335,6	3669,6	47,9
07 «Образование»	1 239 865,0	1 247 750,1	1 477 830,4	4 340 142,3	5 841 572,5	1 501 430,2	34,6
08 «Культура, кинематография и средства массовой информации»	713 937,5	674 216,4	1 278 704,7	1 228 859,9	1 981 391,5	752 531,6	61,2
09 «Здравоохранение и спорт»	2 704 492,5	3 203 751,7	4 163 875,6	6 139 432,7	6 637 014,4	497 581,7	8,1
10 «Социальная политика»	2 118 199,5	2 823 397,0	7 112 338,5	5 982 881,0	6 428 898,6	446 017,6	7,5
11 «Межбюджетные трансферты»	7 078 579,7	8 093 146,0	8 231 986,6	1 998 143,3	1 678 455,5	-319 687,8	-16,6
12 «Обслуживание государственного долга»	–	–	–	361 312,0	713 001,5	315 689,5	97,3
Итого	22 969 408,2	24 840 178,0	34 252 058,6	37 689 520,8	39 205 595,5	1 516 074,7	4,0

дено по данному направлению 19 983,3 тыс. руб., исполнено 19 866,1 тыс. руб. Процент исполнения составил 99,4 %. Самый низкий процент отмечается по статье «Охрана окружающей среды» — 60,4 %, не исполнено 7416,7 тыс. руб. Динамика расходования средств республиканского бюджета за 2008–2012 гг. изображена на рис. 3.

Анализируя рис. 3, следует отметить, что значительное увеличение расходования средств бюджета отмечается в период с 2009 по 2010 г. В 2012 г. ассигнования увеличились на 4 % по сравнению с 2011 г. [3]. Динамика расходования средств республиканского бюджета по целевым статьям отражена в табл. 1.

Из данных табл. 1 видно, что в 2009 г. всего расходов республиканского бюджета было исполнено 24 840 178,0 тыс. руб., это на 1 870 769,8 тыс. руб. больше, чем в 2008 г., темп прироста составил 8,1 %. В ходе анализа динамики поступлений финансирования из федерального бюджета в разрезе разделов было выявлено, что объем финансирования за 2009 г. значительно увеличился по сравнению с 2008 г. Исключения составляют раздел 01 «Общегосударственные вопросы», финансирование которого снизилось на 32,9 %, или 392 883,5 тыс. руб., и 06 «Охрана окружающей среды», ассигнования сократились на 10,7 %, или 1802,9 тыс. руб. В 2009 г. по сравнению с 2008 г. значительно увеличились средства на обеспечение раздела 05 «Жилищно-коммунальное хозяйство»; абсолютное отклонение к 2008 г. составило 160 271,7 тыс. руб., темп прироста 39,3 %. Не исполнено 200 141,1 тыс. руб.

Анализируя динамику поступления финансирования из федерального бюджета (табл. 2), следует отметить, что в 2010 г. по сравнению с 2009 г. расходы республиканского бюджета по целевым статьям составили 34 252 058,6 тыс. руб., прирост ассигнований увеличился на 37,9 %, или на 9 411 880,6 тыс. руб. Значительное увеличение средств в 2010 г. отмечается по разделу 10 «Социальная политика» — 4 288 941,5 тыс. руб., темп прироста составил 152,0 %. Сократилось финансирование направления 06 «Охрана окружающей среды» на 12 896,0 тыс. руб. (85,7 %). Увеличение ассигнований в 2010 г. практически на 90 % отмечается по разделу 08 «Культура, кинематография и средства массовой информации». Умеренный

Таблица 2 — Индекс развития человеческого потенциала в регионах Приволжского федерального округа в 2005, 2008, 2009 гг.

Регион	2005 г.		2008 г.		2009 г.	
	ИРЧП	Место региона	ИРЧП	Место региона	ИРЧП	Место региона
Российская Федерация	0,766	–	0,825	–	0,840	–
Республика Башкортостан	0,774	10	0,815	14	0,827	18
Кировская область	0,733	57	0,774	63	0,792	64
Республика Марий Эл	0,720	72	0,769	69	0,788	71
Республика Мордовия	0,738	48	0,794	38	0,809	41
Нижегородская область	0,758	22	0,801	28	0,818	27
Оренбургская область	0,758	23	0,813	18	0,831	12
Пензенская область	0,739	46	0,786	45	0,806	48
Пермский край	0,755	25	0,802	26	0,817	31
Самарская область	0,776	7	0,817	8	0,825	20
Саратовская область	0,749	31	0,801	27	0,820	25
Республика Татарстан	0,798	3	0,848	4	0,864	4
Удмуртская Республика	0,762	16	0,802	26	0,823	22
Ульяновская область	0,739	47	0,786	46	0,807	46
Чувашская Республика	0,747	38	0,797	36	0,810	39

темп прироста имеет статья 07 «Образование». В 2010 г. по сравнению с 2009 г. финансирование увеличилось на 18,4 %, или 230 080,3 тыс. руб.

В 2011 г. по сравнению с 2010 г. отмечается сокращение финансирования трех разделов: 08 «Культура, кинематография и средства массовой информации» — 3,9 %, 10 «Социальная политика» — 15,9 %, 11 «Межбюджетные трансферты» — 75,7 %.

Сверхприрост средств в 2011 г. имеют разделы: 05 «Жилищно-коммунальное хозяйство» 129,2 %, или 674 787,4 тыс. руб.; 06 «Охрана окружающей среды» — 257,0 %, или 5518,9 тыс. руб.; 07 «Образование» — 193,7 %, или 2 862 311,9 тыс. руб. Увеличение финансирования данных направлений связано с социально-экономической политикой страны и региона, направленной на улучшение качества жизни и развития человеческого потенциала.

В 2012 г. расходы республиканского бюджета по целевым статьям составили 39 205 595,5 тыс. руб., темп прироста по сравнению с 2011 г. — 4,0 %. Отмечается снижение финансирования по пяти статьям расходов: общегосударственные расходы (11 595,0 тыс. руб.), национальная оборона (2135,8 тыс. руб.), национальная безопасность и правоохранительная деятельность (914 174,5 тыс. руб.), жилищно-коммунальное хозяйство (3669,6 тыс. руб.), межбюджетные трансферты (319 687,8 тыс. руб.).

Значительный прирост средств в 2012 г. наблюдается по направлению 08 «Культура, кинематография и средства массовой информации». По сравнению с 2011 г. финансирование увеличилось на 61,2 %, или 752 531,6 тыс. руб. Расходы на национальную экономику увеличились на 339 343,8 тыс. руб., или 3,2 %.

Для развития человеческого потенциала в регионах необходим рост финансирования здравоохранения и образования, а также повышение эффективности расходов. Но в кризисный период этого сделать не удалось. В 2009 г. суммарные расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ на здравоохранение, физкультуру и спорт из территориальных фондов обязательного медицинского страхования выросли только на 2 % к предыдущему году, в 2010-м — на 5 %. Рост за два года составил 7 %, что вдвое ниже темпов инфляции. В 19 субъектах РФ расходы на здравоохранение в 2010 г. были ниже, чем в 2008 г. В основном в их число вошли регионы, наиболее пострадавшие от кризиса. Из-за сильного промышленного спада сократились собственные доходы бюджета и расходы на здравоохранение в Брянской, Новгородской, Липецкой, Вологодской, Самарской, Свердловской, Челябинской областях, Чувашской республике и др. Снижение поступлений налога на прибыль и других налогов привело к такому же результату в Пермском, Хабаровском краях, Ханты-Мансийском АО, Иркутской, Тюменской,

Калининградской, Ленинградской, Белгородской областях и др. Здравоохранение стало жертвой оптимизации бюджетных расходов.

В целом человеческий потенциал регионов существенно увеличился. За 2005–2009 гг. заметно выросла доля населения, проживающего в регионах с высоким ИРЧП, и резко сократилась доля живущих в регионах с низкими показателями, в этой группе осталась только республика Тыва [1]. В 2005 г. в регионах с высоким ИРЧП (более 0,800) проживало 17 % населения страны, в 2009 г. — 85 %. Изменения ИРЧП в Приволжском Федеральном округе показаны в табл. 2.

В России не осталось регионов с низким ИРЧП (менее 0,700), хотя в 2005 г. в них проживало 19 % населения страны.

Позитивные изменения ИРЧП регионов за 2000-е гг. не стоит переоценивать. Рост нефтяных доходов вряд ли может быть устойчивой основой для модернизации. Под вопросом остается и устойчивость роста ожидаемой продолжительности жизни из-за проблем финансирования здравоохранения. Индекс образования продолжает медленно расти, но качество российского образования все чаще подвергается сомнению. В результате рост человеческого потенциала регионов России недостаточен для ускорения диффузии инноваций, создания условий для конкуренции регионов и городов за инвестиции и человеческий капитал, повышения мобильности населения. Модернизация и российское пространство все еще далеки друг от друга. В целом расходы бюджета Республики Мордовия в 2008–2012 гг. сбалансированы и способствуют социально-экономическому развитию региона, инновационному подъему, развитию человеческого потенциала.

Литература

1. Катайкина, Н. Н. Управление процессом воспроизводства человеческого потенциала региона / Н. Н. Катайкина ; Саран. кооп. ин-т РУК. — Саранск, 2012. — 156 с.

2. Левчаев, П. А. Концепция инновационного развития региона в контексте инновационного развития России / П. А. Левчаев, С. А. Щанкин // Финансы и кредит. — 2011. — № 45. — С. 20–27.

3. Поляков, А. Ф. Финансирование развития человеческого потенциала : учеб. пособие / А. Ф. Поляков, Н. Н. Катайкина, Л. Н. Чубрикова, Е. В. Зотова ; под общ. ред. А. Ф. Полякова ; Саран. кооп. ин-т РУК. — Саранск : ПРИНТ-ИЗДАТ, 2012. — 208 с.

4. Об исполнении республиканского бюджета Республики Мордовия за 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 гг. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://minfinrm.ru. — Дата доступа : 29.07.2013.

Материал поступил в редакцию 20.08.2013.

Научный потенциал как фактор развития человеческого потенциала региона

Зотова Елена Викторовна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры валютно-кредитных и финансовых отношений Саранского кооперативного института (филиала) автономной некоммерческой организации высшего профессионального образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации» (г. Саранск, Россия)

Катайкина Наталья Николаевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры валютно-кредитных и финансовых отношений Саранского кооперативного института (филиала) автономной некоммерческой организации высшего профессионального образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации» (г. Саранск, Россия)

В статье исследуется научный потенциал как фактор развития человеческого потенциала страны. Рассматриваются объемы финансирования науки и образования в России в последние годы. Обсуждается необходимость увеличения объемов оплаты труда работников образования, совершенствования процесса подготовки кадров, выпуска наукоемкой продукции на основе использования труда высококвалифицированных кадров, обладающих высоким индексом человеческого развития.

This article examines the scientific potential as a factor in the development of human potential. We consider the funding of science and education in Russia in recent years. We discuss the need to increase wages of workers of education, process improvement training, production of high technology products based on the employment of highly qualified personnel with a high human development index.

Доминирующим фактором развития современной экономики, экономического роста и социального развития становится человеческий потенциал, поскольку именно он определяет темп и уровень развития национальной экономики. Основным богатством страны становятся не только природные ресурсы, но и развитый человеческий потенциал. Всесторонне развитый человек, обладающий высоким индексом развития, выступает основным богатством и наиболее ценным ресурсом любого общества, а главным критерием социально-экономического прогресса России и других стран выступают достижения в области развития человека и удовлетворения его материальных, духовных и иных потребностей общества и каждого индивида.

При этом в условиях становления инновационной экономики на развитие человеческого потенциала влияет наука. Наука представляет собой специфическую область человеческой деятельности, где создается интеллектуальная продукция в форме новых знаний, которые успешно применяются в практической деятельности. Как известно, в сфере материального производства на основе использования тех знаний, которые были получены работниками ранее, создаются различные материальные ценности. Материальное производство не имеет целью приращение знаний, однако указанное приращение может возникнуть в процессе самого производства, и его следует рассматривать как побочный продукт данного производства.

В процессе научной деятельности открываются всевозможные новые знания, на основе которых разрабатываются новая техника, технология, новые формы организации труда. Как правило, наука предшествует процессу материального производства. Благодаря проводимым научным исследованиям создаются новые продукты, которые ранее не существовали в природе. Наука все

больше охватывает различные сферы и явления, тем самым превращаясь в непосредственную производительную силу.

Научные знания определяют уровень развития производства, совокупность произведенных в обществе благ. Изменяется место и роль человека в экономической жизни, возрастает роль человеческого капитала. Управление хозяйственными, политическими и социальными процессами осуществляется на основе четко разработанных научных программ. Наука возникла из практики и развивается на ее основе под влиянием общественных потребностей (астрономия, математика, механика, термодинамика, биология химия и т. д.). Практика не только ставит задачи и стимулирует науку, но и сама развивается под ее воздействием. Современная наука начала формироваться под влиянием потребностей развивающегося производства в зависимости материальных и духовных потребностей самого человека и общества в целом. На изменение российской науки влияет тот факт, что страна должна преодолеть сырьевую направленность и перейти к инновационной экономике, основанной на знаниях, которая должна стремиться максимально удовлетворять потребности человека, одновременно бережно использовать природные богатства, не загрязняя окружающую природную среду.

Наука по отношению к непосредственной человеческой деятельности подразделяется на два вида: фундаментальную и прикладную. Первая составляющая исследует общие законы развития природы, самого общества, а также человеческого мышления. Прикладная наука на сегодняшний день занимается практическим использованием результатов фундаментальных научных открытий для решения конкретных практических задач, возникающих в процессе развития общества и человека. Известно, что фундаментальная наука имеет своим предметом разработку проблем, имеющих в основном познавательное значение, в то время как прикладная наука основывается главным образом на решении практических проблем, например на внедрении наукоемких технологий и прогрессивные формы организации труда.

Научный потенциал — это совокупность различных резервов (кадровых, материально-технических, информационных и организационных), предназначенных для решения общегосударственных задач инновационного научно-технического развития. Данный потенциал имеет довольно сложную структуру, которая представляет собой упорядоченность элементов, одновременно характеризует взаимосвязь и взаимозависимость структурных компонентов научного потенциала страны. Ресурсы одновременно становятся составляющими научного потенциала региона потому, что они, воздействуя друг на друга, порождают определенную систему научного потенциала, и системностью их взаимодействия во многом определяется характеристика каждой составляющей как таковой. Основными структурными элементами научного потенциала региона, несущими специфические функциональные нагрузки, являются следующие: накопленное знание (или научный задел); определенные кадры науки; объемы финансирования научных исследований; материально-технические элементы и организационно-управленческие факторы, влияющие на развитие потенциала.

Так, трудовые (кадровые) ресурсы представляют собой самостоятельную подсистему научного потенциала. Именно от совокупности кадров, участвующих в научной деятельности, во многом зависит эффективность его использования. В свою очередь, имеет большое значение структура научных кадров, квалификация этих кадров, степень подготовленности работников, а также творческие интеллектуальные способности. Важными характеристиками кадровой составляющей научного потенциала региона или какой-либо компании могут выступать такие показатели, как численность исследовательского персонала, число докторов, кандидатов наук, а также докторантов, аспирантов и соискателей, число выполненных НИР, защищенных диссертаций, написанных монографий, полученных охранных документов на интеллектуальную собственность.

Наука, являясь производительной силой общества, должна занимать особое место в системе государственных приоритетов. Она занимает исключительно важное место в обеспечении экономической, технической и экологической безопасности страны. Наука предлагает практике новые ресурсы, позволяющие улучшить среду обитания человека, сделать ее более безопасной для жизни людей. В современных условиях на базе научных исследований создаются новые наукоемкие производства, которые в процессе продажи наукоемкой продукции на внешнем рынке приносят экономически развитым странам высокие доходы, прибыли.

Под наукоемкой продукцией следует понимать новые и технически созданные сложные изделия, созданные на базе научных разработок высококвалифицированным персоналом предприятий, часто с использованием патентов на новые изобретения. Страны, которые специализируются на

производстве и экспорте наукоемкой продукции, а также реализующие ее на внутреннем и внешнем рынках, попадают в исключительно благоприятные финансовые условия.

В последние годы Россия утратила позиции на мировом и внутреннем рынках. Основными причинами утраты лидирующих позиций стали недостаточное регулирование в сфере интеллектуальной собственности и инновационной деятельности, одновременно снижение инвестиций в науку, частичная ликвидация отраслевой науки, разрушение связи науки с производством, отток работников, обладающих высоким индексом развития человеческого потенциала.

Использование новых технологий, в том числе таких, которые содержат объекты интеллектуальной собственности, в период проведения экономических и политических реформ в России сократилось более чем в 20 раз. Большинство предприятий, созданных в высокотехнологичных отраслях промышленности, было приватизировано. Так в авиационной отрасли — более 70 % предприятий, радиоэлектронной отрасли — свыше 60 % и др. В последние годы государственный заказ на разработки высоких технологий уменьшился в десятки раз. В связи с нарушением хозяйственных связей, снижением государственного финансирования, отсутствием у многих предприятий достаточной суммы финансовых ресурсов произошло снижение спроса на отечественную высокотехнологическую продукцию. Эти тенденции на внутреннем рынке фактически разорили ряд производств. В таких условиях смогли выжить в основном предприятия, ориентированные на зарубежный рынок или имеющие уникальные производства востребованных товаров. Таким образом, отставание отечественной науки в силу системного кризиса значительно увеличилось.

Новые технологии в развитых странах обеспечивают до 85 % прироста ВВП. В последние годы в целом объем мирового рынка наукоемкой продукции превысил сумму в 12,6 трлн долл. На долю США приходится 36 % этой суммы, 30 % — Японии, 9,5 % — Германии, 6 % — Китая. От общего объема рынка наукоемкой продукции на долю России приходится только 0,3 %. Причем удельный вес наукоемкой продукции в общем объеме российского экспорта не превышает 1,5–2 % (против 23 % в 1990 г.) [2].

Назрела необходимость усилить роль науки в подготовке специалистов, способных производить в России инновационную продукцию. Однако это возможно только при наличии высококвалифицированных специалистов, обладающих высоким индексом развития человеческого потенциала. Как показывают данные исследований, в последнее десятилетие произошли изменения в структуре промышленной продукции страны, в результате чего доля инновационной продукции в общем объеме снизилась до 4,8 % (против 30–40 % в конце 1980-х гг.). Однако по мере активизации государства были выявлены положительные моменты в торговли технологиями с зарубежными странами: постепенное развитие торговли и ее вхождение в цивилизационные рамки. Число лицензированных соглашений на поставку (экспорт) отечественных технологий за период с 2001 по 2011 г. выросло в 1,5 раза и составило 1867 ед., а их стоимость возросла в 1,6 раза.

В целом национальная инновационная система пока еще не обеспечивает эффективного государственного управления инновационной деятельностью, а отдельные разрозненные составляющие (объекты инновационной инфраструктуры) — ее комплексного развития. Денежных средств, которые выделяются государством на проведение научных исследований, недостаточно. Проблемы в недостаточном финансировании можно сократить при условии принятия на уровне государства нормативных правовых актов. Также необходимо создание механизмов, которые смогли бы обеспечить комплексное решение проблем, непосредственно связанных с вовлечением в экономику прав на результаты научно-технической деятельности и созданием системы управления этими правами:

– во-первых, проведением государственной инновационной политики с целью создания эффективной национальной инновационной системы, которая включает правовые, экономические и организационные меры на федеральном, региональном и муниципальном уровнях;

– во-вторых, созданием системы экономических стимулов для производителей товаров, работ или услуг при условии вовлечения в экономику результатов интеллектуальной деятельности;

– устранением ряда противоречий в нормативных правовых актах, которые касаются учета объектов интеллектуальной собственности;

– совершенствованием системы бухгалтерского учета нематериальных активов организаций научно-технической сферы и действующих стандартов;

– определением порядка распределения, закрепления и распоряжения правами на полученные результаты интеллектуальной деятельности, разработкой системы действенных правовых

Таблица 1 — Организации России, выполнявшие научные исследования и разработки

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Отклонение 2011 г. от 2010 г.	Отклонение 2011 г. от 2007 г.
Число организаций — всего	3957	3666	3536	3492	3682	190	-275
в том числе:							
научно-исследовательские организации	2036	1926	1878	1840	1782	-58	-254
конструкторские бюро	497	418	377	362	364	2	-133
проектные и проектно-изыскательские организации	49	42	36	36	38	2	-11
опытные заводы	60	58	57	47	49	2	-11
образовательные учреждения высшего профессионального образования	500	503	506	517	581	64	81
научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения в организациях	265	239	228	238	280	42	15
прочие организации	550	480	454	452	588	136	38

норм, регламентирующих передачу исключительных прав, и контроля за их использованием;

– необходимостью инновационного преобразования различных отраслей, в том числе промышленности путем увеличения выделяемых на это государственных ресурсов в масштабах экономики страны и организации системы государственных целевых программ.

Совершенно очевидно, что в образовании и науке должны произойти кардинальные перемены, направленные на повышение их конкурентоспособности, увеличение вклада в решение стратегических задач развития, создание модели общества и экономики развития, основанных на знании. Рассмотрим организации РФ, выполнявшие научные исследования и разработки за период с 2007–2011 гг. (табл. 1).

Из табл. 1 видно, что наблюдается тенденция снижения научных организаций в России к 2011 г., так как происходит потеря персонала, связанного с научными исследованиями и разработками. Так, научно-исследовательских организаций в 2011 г. на 58 ед. стало меньше по сравнению с 2010 г. и на 254 ед. по сравнению с 2007 г. Имеет постоянную тенденцию к росту доля образовательных учреждений в 2011 г.: на 64 ед. в сравнении с 2010 г. и на 81 ед. с 2007 г. В 2011 г. произошло незначительное увеличение конструкторских бюро, проектных организаций, опытных заводов. Увеличение образовательных учреждений связано с программой государства по стимулированию исследовательской деятельности и инновационного развития в высшем образовании. На все программы развития выделено 8,42 млрд руб., 29 ведущим вузам присвоен статус НИУ. Ведется работа по поддержке кооперации вузов с предприятиями, дальнейшему развитию вузовской инновационной инфраструктуры (на эти цели из федерального бюджета в течение трех лет с 2010 по 2012 г. выделено 90 млрд руб.) [3].

Далее рассмотрим количество персонала, занятого научными исследованиями и разработками в России в 2007–2011 гг. (табл. 2).

Исходя из полученных данных табл. 2, видно, что снижение численности персонала происходило в течение всего периода с 2007–2011 гг. В 2011 г. на 1,3 тыс. человек по сравнению с 2010 г. и на 65,9 тыс. человек с 2007 г. На полученный результат повлиял спад вспомогательного персонала на 5,3 тыс. человек и прочего персонал на 4,1 тыс. чел. В 2011 г. ситуация улучшилась за счет увеличения исследователей на 5,9 тыс. человек и техников на 2,2 тыс. человек.

Основным источником финансирования науки в настоящее время являются средства государственного бюджета. За счет бюджета покрывается примерно 70 % текущих затрат на науку. Финансовые ресурсы, направляемые на научные исследования, поступают за счет разных источников и во многом обусловлены трансформацией системы управления наукой. Одним из значимых мероприятий по реорганизации финансирования науки является перевод научных организаций на новые условия хозяйствования, где повышается повышение роль договорных отношений в организации их деятельности. Рассмотрим финанси-

Таблица 2 — Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками в России, тыс. чел.

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Отклонение 2011 г. от 2010 г.	Отклонение 2011 г. от 2007 г.
Численность персонала, всего	801,1	761,3	742,4	736,5	735,2	-1,3	-65,9
в том числе:							
исследователи	392,8	375,8	369,2	368,9	374,8	5,9	-18
техники	64,6	60,2	60,0	59,3	61,5	2,2	-3,1
вспомогательный персонал	208,0	194,8	187,0	183,7	178,4	-5,3	-29,6
прочий персонал	135,7	130,5	126,2	124,6	120,5	-4,1	-15,2

Таблица 3 — Финансирование науки России из средств федерального бюджета, млн руб.

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Отклонение 2011 г. от 2007 г.	
						млн руб.	%
Расходы федерального бюджета на науку, млн руб.	132 703,4	162 115,9	219 057,6	237 644,0	313 899,3	181 195,9	236,5
в том числе:							
фундаментальные исследования	54 769,4	69 735,8	83 198,1	82 172,0	91 684,5	36 915,1	167,4
прикладные научные исследования	77 934,0	92 380,1	135 859,5	155 472,0	222 214,8	144 280,8	285,1

рование науки России из средств федерального бюджета за 2007–2011 гг. (табл. 3).

Из данных табл. 3 делаем вывод о том, что за период с 2007–2011 гг. постепенно возрастает объем средств, выделяемых на финансирование науки из федерального бюджета. В 2011 г. произошло увеличение средств, выделяемых на финансирование науки, на 76 255,3 млн руб., которое составляет по сравнению с 2010 г. 132,1 %, а по сравнению с 2007 г. в 2011 г. объемы финансирования средств на развитие науки увеличились на 181 195,9 млн руб.

Как показывают данные расчетов за последние годы, значительно увеличилось финансирование науки России за счет государственных средств: в части фундаментальной науки (в 2,4 раза за период 2007–2011 гг.), а в части прикладных разработок, в том числе через механизм федеральных целевых программ, через государственные фонды финансирования науки. В настоящее время в России, в том числе и Республике Мордовия, создается современная система институтов развития в сфере инноваций, которая позволит решать задачи поддержки инновационного процесса и развития высокотехнологичных отраслей экономики. Около 40 % всех организаций России, осуществляющих научные исследования, располагаются в центральном федеральном округе. В Москве находится более 20 % от общего количества таких организаций, в Сибирском федеральном округе — 11,6 %, в Северо-Западном федеральном округе таких предприятий 14,3 %, в Приволжском федеральном округе — 15,3 %.

Доминирующее положение в профессиональной ориентации ученых занимают технические науки — 50 % численности специалистов с высшим образованием, выполняющих научные исследования. Другую группу образуют отрасли наук с удельным значением специалистов в пределах 2–11 %. К ним относятся: физико-математические, химические, биологические, геолого-минералогические, сельскохозяйственные, экономические, медицинские и др.

Наибольшее количество исследователей занято в области технических наук (60,7 %), а также естественных наук (24,2 %), медицинских наук (4,5 %), сельскохозяйственных наук (3,5 %) , общественных наук (3,9 %), гуманитарных наук (3,1 %). В 2010 г. по сравнению с 1995 г. общее количество исследователей по всем областям наук, за исключением гуманитарных наук, уменьшилось количество исследователей с области технических наук на 34,5 %.

Научный потенциал выступает важным фактором повышения человеческого потенциала страны и отдельно взятого региона. Для России необходимо сегодня перейти от экономики большой долей сырьевых предприятий к новой инновационной экономики, а для этого нужно иметь

Таблица 4 — Численность исследователей по областям науки (чел.)

Области науки	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	Изменение 2010 г. к 1995 г., %
естественные	114 335	99 834	91 570	89 375	78,2
технические	342 906	274 955	249 358	224 641	65,5
медицинские	16 781	15 539	15 672	16 516	98,4
сельскохозяйственные	18 077	14 390	13 724	12 734	70,4
общественные	18 049	13 259	12 497	14 347	79,5
гуманитарные	8542	7977	8300	11 302	132,3
всего, чел.	518 690	425 954	391 121	368 915	71,1

высококвалифицированные кадры во всех отраслях. Пока между отраслями наук существуют серьезные различия с точки зрения насыщенности их кадрами высшей квалификации. Так, по обеспеченности докторами и кандидатами наук лидируют следующие отрасли: исторические, медицинские, философские, ветеринарные и политические науки (50,5 %). Однако в таких важных отраслях науки, как технические, архитектура, экономика и география, выявлен низкий удельный вес докторов и кандидатов наук.

Новое поступательное развитие науки, переход на инновационный путь требуют рационального сочетания ученых разного возраста, а также возрастания доли молодых ученых. Указанные процессы смогут обеспечить преемственность и непрерывность развития науки и ее благотворное влияние на подготовку квалифицированных кадров для различных отраслей экономики России и ее субъектов.

Однако для быстрого развития науки еще существует много проблем, и том числе: снижение материальных стимулов к высококвалифицированному труду ученого, неэффективный механизм отбора и аттестации кадров, падение престижа научной деятельности. Эти тенденции ведут к серьезному изменению приоритетов и трансформации системы ценностей при выборе сферы деятельности наиболее способной молодежи. Известно, что до 1986 г. значительная часть молодежи стремилась в науку, то сейчас молодое поколение ориентировано на работу в других областях (банковская сфера и др.). И как результат выявляется отток уже работающей молодежи из науки в другие отрасли, а также переключение ее в коммерческую деятельность. В целом падает интерес к подготовке и защите кандидатских и докторских диссертаций, получению ученых степеней.

На динамику кадрового потенциала науки России и ее субъектов влияет эмиграция ученых. Так большая доля эмигрантов работников науки и народного образования приходится в такие страны, как Австралия (28 %), США (17 %) и Израиль (15 %). Основная часть эмигрантов являются выходцами из Москвы, Ленинградской и Омской областей, Алтайского края. В основном за рубеж уезжают специалисты в области физики и астрономы (15 %), биохимики, биофизики и химики (12 %). Эмигранты-специалисты в указанных выше областях имеют глубокие знания, обладают высоким научным потенциалам, но, к сожалению, по ряду причин вынуждены выезжать за рубеж на постоянное место жительство. Среди эмигрантов-ученых имеют степень кандидата наук порядка 57 %, доктора наук — 18 % [3].

Правительство Республики Мордовии содействует развитию науки в регионе. Активно развиваются вузы: Национальный исследовательский университет, Саранский кооперативный институт (филиал) АНО ВПО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации» и др. Эти учебные заведения можно считать фактором развития региональной инновационной системы региона [4]. Первостепенной задачей развития экономики России и Республики Мордовия является повышение качества высшего образования, которое оказывает непосредственное влияние на высококвалифицированные кадры страны. Для этого нужно:

– развивать высшее образование на основе научных исследований, разработок, патентов и других форм;

– как можно в короткие сроки вернуть и повысить престиж научного и педагогического труда на основе повышения его оплаты (заработная плата, премии, пособия, льготное ипотечное кредитование) и увеличения финансирования науки и образования со стороны федерального и бюджета Республики Мордовия;

– радикально обновить материально-техническую и технологическую базу науки и образо-

вания (школ, лицеев, институтов, университетов и др.), что позволит успешно конкурировать республики, а в дальнейшем и России в целом, на международном образовательном рынке;

– в целях востребованности науки и образования начать реализацию стратегии создания наукоемкой экономики.

Решение проблемы сохранения и развития научно-технического потенциала должно стать первостепенной государственной задачей. Пока же Россия находится в самом начале пути к инновационной экономике. Проблема диверсификации производства и его технологического обновления остается одной из важнейших, без решения которой невозможно повысить национальную конкурентоспособность.

Литература

1. Катайкина, Н. Н. Управление процессом воспроизводства человеческого потенциала региона / Н. Н. Катайкина ; Саран. кооп. ин-т РУК. — Саранск, 2012. — 156 с.

2. Кучуков, Р. Современная экономика России и проблемы ее конкурентоспособности в условиях глобализации / Р. Кучуков, А. Савка // Международная экономика. — 2008. — № 8. — С. 22–36.

3. Российский статистический ежегодник. 2011 : сб. стат. // Росстат. —М., 2011. — 795 с.

4. Щанкин, С. А. Национальный исследовательский университет как фактор развития региональной инновационной системы / С. А. Щанкин, Н. Н. Катайкина, Е. В. Зотова // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. — 2012. — № 3. — С. 199–208.

Материал поступил в редакцию 03.09.2013.

Взаимосвязь макроэкономических показателей развития национального хозяйства с платежным балансом

Джахангири Кухшахи Мехди Хассан,
аспирант кафедры менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье проведен анализ закономерных связей платежного баланса с ключевыми показателями системы национальных счетов и другой статистической отчетности.

The article analyzes the typical connections of balance of payments and key indicators of national accounts system and other analytical reports.

Введение

Исследование взаимосвязей ключевых параметров системы национальных счетов с платежным балансом в научной статье осуществлялось как по иранской и белорусской экономикам, так и по экономикам других государств в рамках межстрановых сопоставлений. Анализировались показатели СНС и платежных балансов по 107 странам мира, в том числе по группе индустриально развитых и развивающихся государств. Это продиктовано тем обстоятельством, что иранскую и белорусскую экономики отличает короткий период исследования: разработка в Беларуси платежного баланса осуществляется только с 1992 г. Поэтому выявление взаимосвязей макроэкономических показателей с параметрами платежного баланса Ирана и Беларуси подкреплялось аналогичными расчетами по другим странам мира.

Основная часть

Нами эмпирическим путем было исследовано следующее фундаментальное балансовое соотношение системы национальных счетов, увязывающее чистые сбережения национальной экономики с состоянием счета текущих операций:

$$(S^t - I^t) = (XM^t + SK^t + ST^t),$$

где: левая часть соотношения $(S^t - I^t)$ — баланс валовых сбережений и накоплений экономки, характеризует т. н. чистые сбережения, правая часть (XM^t — сальдо торгового баланса и баланса услуг; SK^t — сальдо доходов от собственности; ST^t — чистые текущие трансферты из-за рубежа) — сальдо счета текущих операций платежного баланса. По своей экономической сущности данное соотношение отражает взаимосвязь формирования чистых сбережений в национальной экономике с чистым объемом ресурсов передаваемых или получаемых страной во взаимоотношениях с остальным миром.

Выполненные расчеты по эмпирической оценке приведенного выше соотношения по Ирану, Беларуси и другим странам мира позволили сделать ряд выводов. Во-первых, они подтверждают наличие статистической тесной положительной связи между чистыми сбережениями и сальдо текущих операций. Коэффициенты корреляции между ними достигают 0,89–0,93 (табл. 1, рис. 1).

Во-вторых, полученные в ходе исследования регрессионные уравнения (по странам мира) взаимосвязи между чистыми сбережениями и текущим счетом платежного баланса несколько отличаются от теоретических представлений. Согласно балансовому соотношению СНС, характер эмпирической оценки взаимосвязи между указанными переменными должен быть несколько иной — с наклоном прямой под углом 45° и без сдвига относительно пересечения осей координат (рис. 1).

Результаты исследования позволили сделать вывод о том, что получаемые расхождения практически по всем странам являются результатом методических особенностей национального счетоводства разных государств, рассогласованности с другой национальной статистической отчетностью (например, с курсом национальной валюты). Однако наилучшие статистические результаты оценивания получены по группе индустриально развитых стран, для которых характерны исторические традиции «развитого» национального счетоводства.

Таблица 1 — Взаимосвязь параметров сбережений с состоянием ключевых счетов платежного баланса Ирана, Беларуси и других стран мира в 2000–2011 гг., в % к ВВП*
(коэффициенты корреляции)

	Все страны	в т.ч. по группам стран, у которых складывается	
		положительный баланс сбережений и накоплений*	отрицательный баланс сбережений и накоплений*
Счет текущих операций платежного баланса			
Норма валовых сбережений (СНС)	0,63	0,65	0,31
индустриально развитые страны	0,73	0,7	0,2
развивающиеся страны	0,61	0,63	0,31
Иран	0,81	0,81	–
Беларусь	0,55	0,55	–
Норма чистых сбережений (СНС)	0,92	0,91	0,9
индустриально развитые страны	0,91	0,9	0,9
развивающиеся страны	0,93	0,91	0,86
Иран	0,91	0,91	–
Беларусь	0,89	0,89	–
Баланс товаров и услуг платежного баланса			
Норма чистых сбережений (СНС)	0,81	0,76	0,71
индустриально развитые страны	0,9	0,91	0,71
развивающиеся страны	0,8	0,8	0,7
Иран	0,96		
Беларусь	0,78		
Финансовый счет платежного баланса			
Норма чистых сбережений (СНС)	-0,71	-0,63	-0,51
индустриально развитые страны	-0,82	-0,72	-0,73
развивающиеся страны	-0,67	-0,63	-0,45
Иран	-0,86	-0,86	–
Беларусь	-0,78	-0,78	–

Фундаментальное соотношение раскрывает также возможность для анализа параметров финансирования со стороны остального мира возникающего дефицита (избытка) ресурсов сбережений национальной экономии относительно ее валового накопления. В связи с этим нами исследована зависимость между сальдированным результатом финансового счета (без учета международных резервных активов) и чистыми сбережениями экономики. На основе статистических исследований выявлено, что их также характеризует достаточно тесная взаимосвязь. В соответствии с принципами построения платежного баланса, характер этой связи, как и следовало ожидать, является отрицательным, а степень корреляционной зависимости достаточно высока: коэффициенты корреляции, например, по группе развитых стран достигают -0,82, по развивающимся странам -0,67, по Ирану -0,85, по Беларуси -0,78 (рис. 2, табл. 1).

Природа данной взаимосвязи заключается в том, что платежный баланс во взаимоотношениях страны с остальным миром отражает последствия нехватки или избытка в экономике внутренних ресурсов для снабжений. Например, в случае складывающегося дефицита сберегаемых ресурсов для целей накопления и инвестирования страны восполняют указанную нехватку собственных средств за счет наращивания обязательств и заимствований извне, что в итоге и отражается на сальдированном результате финансового счета.

В нашем исследовании значительное место уделено складывающимся закономерностям формирования показателей основных счетов и агрегатов платежного баланса, исходя из оценки их

* Чистые сбережения являются положительными, т. е. норма валовых сбережений в % к ВВП превышает норму валового накопления (и наоборот)

взаимного влияния друг на друга. Прежде всего, анализировались взаимосвязи счета текущих операций, счета операций с капиталом, финансового счета и изменения валовых резервов.

Нами выявлено, что состояние счета текущих операций характеризуется его сальдовым остаткам по экспортно-импортным операциям, операциям по обслуживанию финансовых обязательств, а также прочим операциям в рамках текущего счета. Абсолютное значение его сальдо с обратным знаком тождественно равно сальдо счета операций с капиталом и финансового счета (включая изменение резервных активов). Экономически это означает, что при положительном сальдо счета текущих операций страна имеет положительный валютный доход от внешнеэкономической деятельности и, соответственно, имеет возможность наращивать свои иностранные активы или снижать обязательства перед остальным миром. То есть активное сальдо счета текущих операций вызывает рост чистых требований к нерезидентам; пассивное сальдо, напротив, — это наращивание обязательств перед нерезидентами.

На основе межстрановых сопоставлений выявлено, что между финансовым счетом и счетом текущих операций у «среднестатистического» платежного баланса существует преимущественно обратная (отрицательная) связь. Коэффициенты корреляции между ними достигают высокого уровня — 0,67–0,82 (табл. 1; рис. 3).

В ходе исследования также выявлено, что такой характер связи проявляет себя не всегда и не для всех стран. У индустриально развитых государств отрицательная связь между указанными счетами наблюдается в 82 % случаев, тогда как в 18 % стран — положительная связь. Для группы развивающихся стран характерна в целом аналогичная ситуация: обратный и прямой характер связи наблюдается соответственно в 67 % и 33 % случаев.

Как показывает анализ, «нетипичный» (положительный) характер взаимосвязи между счетом текущих операций и финансовым счетом на практике вызывает значительную активизацию операции по другим статьям платежного баланса. Так, например, пассивное сальдо по текущим операциям, сопровождаемое одновременно чистым оттоком капитала из национальной экономики (отрицательное сальдо финансового счета), компенсируется адекватным сокращением официальных резервов либо активизацией операций с капитальными трансфертами — по счету операций с капиталом. Напротив, приток в страну валютных поступлений (в случае активного торгового баланса и сальдо по всем текущим операциям) при одновременном нетто-импорте зарубежного капитала закономерно сказывается

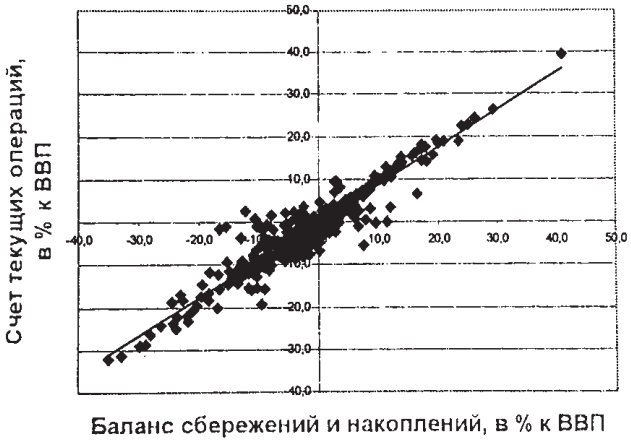


Рис. 1 — Взаимосвязь баланса сбережений и накоплений со счетом текущих операций по странам мира в 2000–2011 гг.

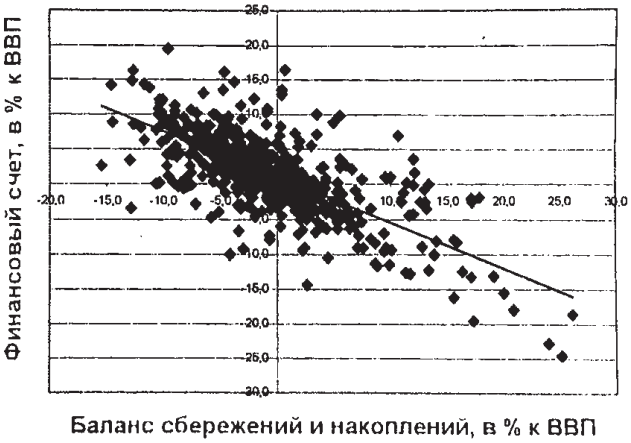


Рис. 2 — Взаимосвязь баланса сбережений и накоплений с финансовым счетом по странам мира в 2000–2011 гг.

Рис. 3 — Взаимосвязь счета текущих операций с финансовым счетом платежного баланса по странам мира в 2000–2011 гг.

Таблица 2 — Оценка взаимосвязи между состоянием счета текущих операций и финансовым счетом платежного баланса Ирана, Беларуси и других стран мира в 2000–2011 гг.*

	Счет текущих операций платежного баланса		
	Все страны	в т. ч. по группам стран, у которых складывается	
		положительное сальдо по текущим операциям*	отрицательное сальдо по текущим операциям*
Финансовый счет платежного баланса	-0,78	-0,65	-0,76
индустриально развитые страны	-0,84	-0,71	-0,77
развивающиеся страны	-0,72	-0,62	-0,75
Иран	-0,85	-0,85	–
Беларусь	-0,72		-0,77

на увеличении прироста официальных резервов страны.

Выводы

Проведенное исследование закономерностей формирования структуры платежного баланса по Ирану, Беларуси и другим странам мира позволило сформировать многофакторные регрессионные уравнения взаимосвязи счета текущих операций с финансовым счетом, чистыми ошибками и пропусками, изменениями официальных валютных резервов. Они характеризуются достаточно надежными статистическими критериями и могут использоваться в прогнозно-аналитических исследованиях постатейного изменения структуры платежного баланса в привязку к прогнозу воспроизводственных параметров экономики или результатов внешнеэкономической деятельности.

Литература

1. Водянов, Д. Развитие российской экономки в зеркале платежного баланса : методы анализа и прогнозирования / Д. Водянов. — М. : Современная экономика и право, 2006. — 305 с.

2. Всемирный банк (Рейтинг экономик) [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://russian.doingbusiness.org/ranking. — Дата доступа : 05.04.2013.

3. Глазьев, С. К устойчивому росту — через справедливый мировой экономический порядок (доклад, представленный на V Астанинский экономический форум) / С. Глазьев // Российский экономический журнал. — 2012. — № 2. — С. 57–75.

4. Григорьев, Л. Финансовая система и экономическое развитие / Л. Григорьев // МЭ и МО. — 2007. — № 7. — С. 40–45.

5. Бюллетень банковской статистики. — 2012. — № 12 // Нац. банк Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/.

6. Пешко, Д. Платежный баланс (сравнительный анализ, интегральная оценка, краткосрочный прогноз) / Д. Пешко, С. Полоник. — Минск : Информстат Минстата Республики Беларусь, 1999. — 136 с.

Материал поступил в редакцию 09.08.2013.

* Счет текущих операций и финансовый счет платежного баланса — в % к ВВП

Инвестиции и экономика Ирана и Беларуси: оценка, перспективы

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

В статье проанализирована инвестиционная деятельность в Беларуси и Иране за последние десять лет. Сделана оценка состояния строительной отрасли Беларуси. Определены основные задачи инвестиционной деятельности на 2014–2015 гг.

An investment activity in Belarus and Iran over the last ten years was analyzed in this article. The author evaluated the state of the building industry of Belarus. The main objectives of investment activities were determined for 2014–2015.

Введение

Экономический подъем в иранской и белорусской экономиках с 2001 по 2008 г., а также перспективы дальнейшего экономического роста в значительной степени связаны с усилением инвестиционной активности производителей.

Очевидно, при такой высокой степени износа основных фондов, которая характеризует современный парк оборудования иранской и белорусской промышленности, поддержание высоких темпов роста ВВП (порядка 8–10 % в год) невозможно без опережающего роста инвестиций. Решение задачи обеспечения конкурентоспособности национальных производителей, поставленной в исследуемых странах, также связано с необходимостью обновления производственного аппарата и существенным ростом производительности труда, что нереально без значительных инвестиционных затрат. Вопрос состоит в том, останутся ли наши страны поставщиками сырья, неконкурентоспособной продукции (по заниженным ценам) на мировой рынок и импортерами высокотехнологичной продукции или же приобретут статус развитых индустриальных государств.

Основная часть

Инвестиционные расходы выступают одним из главных факторов, определяющих рост экономики в долгосрочной перспективе. В современных условиях, чтобы обеспечить выход экономик после финансового кризиса на траекторию устойчивого экономического роста, страны мира стремятся обеспечить высокую норму сбережения и значительную долю инвестиций в ВВП (см. рис. 1) [11].

Инвестиции являются наиболее динамичным компонентом ВВП и совокупного спроса. В период спада или непосредственно перед ним доля инвестиций в ВВП и темпы их роста обычно падают. Оживление и подъем в экономике сопровождаются ростом (часто опережающим) инвестиций, прежде всего в основной капитал. Изменения другой, самой крупной составляющей ВВП, конечного потребления, происходят намного медленнее. В отличие от инвестиционных расходов она в значительной степени стабилизирует колебания ВВП [5].

В тоже время с точки зрения долгосрочной динамики инвестиционных расходов важна доля конечного потребления ВВП, формирующего спросовые ограничения роста и, соответственно, потребности экономики в инвестициях.

В белорусской экономике она (как и доля валового накопления основного капитала) была в последние годы ниже, чем в развитых странах и странах, характеризующихся высокими темпами роста, тогда как по доле экспорта в ВВП Беларусь оказалась, среди стран с переходной экономикой, в последних рядах.

С помощью макроэкономических тождеств нами определена разница между сбережениями и инвестициями, которая равна сальдо по счету текущих операций платежного баланса или счету операций с капиталом и финансовыми инструментами, взятыми с обратным знаком. Из основного макроэкономического тождества, или тождества национальных счетов, имеем: $Y = C + I + G + NX$,

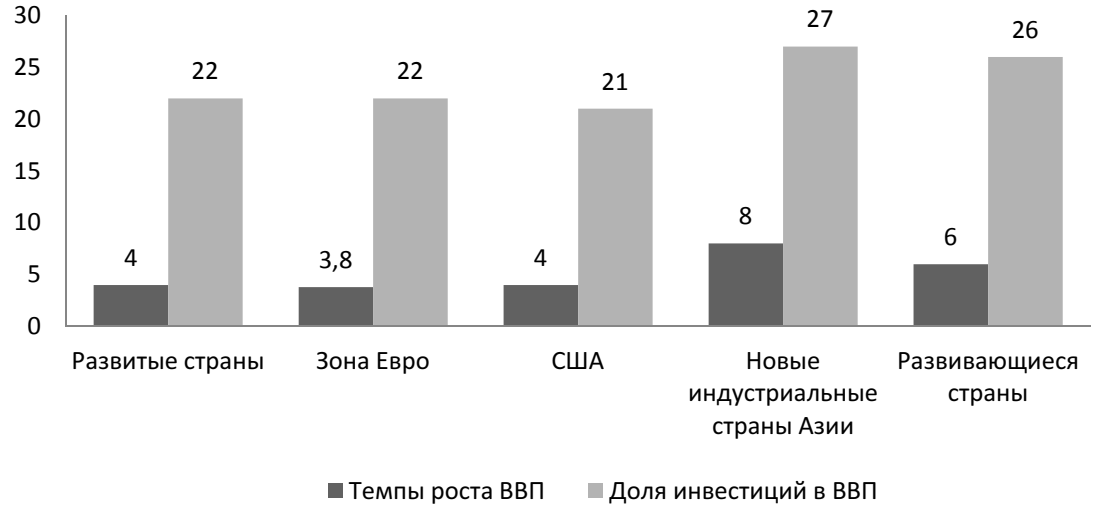


Рис. 1 — Темпы роста ВВП и доля инвестиций в ВВП (2010 г.)

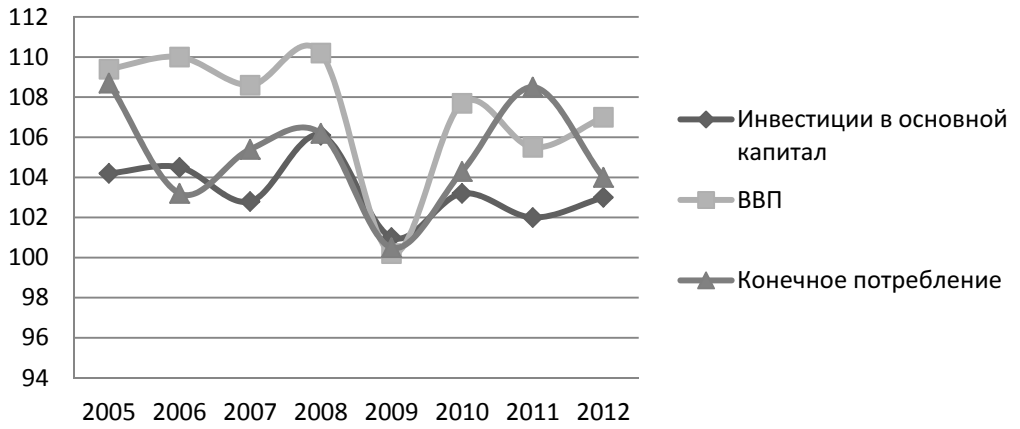


Рис. 2 — Динамика элементов использованного ВВП Республики Беларусь (в % к предыдущему году)

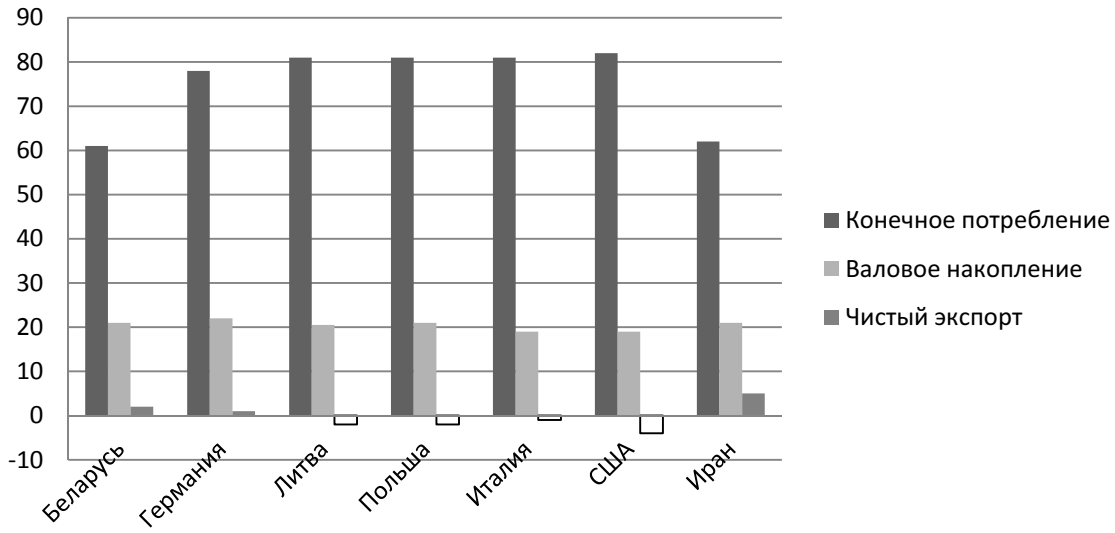


Рис. 3 — Структура использования ВВП, 2011 г. (в текущих ценах)

Таблица 1 — Динамика физических объемов элементов использования ВВП в Республике Беларусь в 1996–2011 гг. (в % к предыдущему году)

	1996	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2011г. к 1996г., раз**
Валовой внутренний продукт	2,8	5,8	4,7	5	7	11,4	9,4	10	8,6	10,2	0,2	7,7	5,5	2,8
Расходы на конечное потребление	3,7	7,4	13,7	8,1	5,4	6,8	10,7	9	9,7	12,5	0	7,9	1,0	3,2
домашних хозяйств	5,7	8	17,9	11	7,4	9,6	15	13	13,7	17,2	0,1	9,5	2,3	4,5
государственных учреждений	-1,3	6	3,3	0,4	0,3	-0,3	0,5	-0,2	-0,5	0,3	-0,1	3,1	-3,6	1,3
Валовое накопление	-0,9	-1,6	-9,0	-3,1	1,6	4,6	-1,3	1	-1,1	-2,3	0,2	-0,2	-4,5	
Справочно:														
Вклад в динамику ВВП, %							9,4	10	8,6	10,2	0,2	7,7		
Расходы на конечное потребление							8,7	3,2	5,4	6,2	0,5	4,3		
Валовое накопление							4,2	4,5	2,8	6,1	1,0	3,2		
Чистый экспорт товаров и услуг							0,2	0,1	2,7	-1,8	0,2	1,2		
Статистическое расхождение							-3,7	2,2	-2,3	-0,3	-1,5	-1,0		

(Y-C-G) – I = NX, или S-I = NX. Из платежного баланса: NX – KA. Тогда: S – I – KA, где (с некоторым приближением): Y — ВВП; C и G — конечное потребление домашних хозяйств и государства; I — валовые инвестиции; NX — чистый экспорт, или сальдо по счету текущих операций; KA — сальдо по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами платежного баланса. То есть «излишек» сбережений в экономике страны через отток капитала становится источником ресурсов для остального мира (отрицательное сальдо капитального счета, а также статьи «чистые ошибки и пропуски» и др.) и соответствует положительному сальдо по счету текущих операций платежного баланса [7].

Несмотря на положительные достижения за последние годы в развитии экономик Ирана и Беларуси, рост ВВП и стабилизация промышленного производства, снижение инфляционных процессов, ужесточение денежно-кредитной политики, обеспечение устойчивого обменного курса национальных валют, имеют место и негативные тенденции.

Объективной реальностью является низкий уровень инвестиций, недостаточный даже для обеспечения воспроизводства основных производственных фондов республик, изношенность которых достигла критического уровня [10].

В Беларуси острота проблемы инвестирования связана с их высоким износом: по промышленности — на 80,2 % и в целом по экономике — на 75 %.

За период с 1996 г. по 2010 г. производственный потенциал промышленности в Беларуси сократился на 27 %. Эти исследования дают некоторое основание утверждать, что значительная доля основного капитала постоянно выбывает из производственного процесса по причине предельного износа, ветхости, недоинвестирования некоторых отраслей, несоответствия темпов ввода новых и выбытия действующих мощностей. Характерно и то, что прирост ВВП опережает прирост инвестиций на фоне продолжающегося износа основных производственных фондов и низкой рентабельности. На физически и морально изношенных основных фондах в большинстве субъектов хозяйствования не только нельзя создать конкурентной продукции и завоевать новые рынки, но можно потерять и старые рынки сбыта [9].

Поэтому воспроизводство основных средств, изыскание для этого источников инвестирования и возможностей их обновления являются первостепенной задачей развития и стабилизации экономик стран Ирана и Беларуси.

Однако в Беларуси начиная с 1996 г. тенденции, сложившиеся в инвестиционном процессе,

стали меняться. Довольно быстрый рост ВВП благоприятно сказался на инвестиционной динамике. «Проедание» основных фондов в предкризисные годы и начавшийся рост производства потребовали существенного обновления производственного аппарата. На фоне роста спроса, а в последние годы — снижения импорта, происходило увеличение загрузки и активное вовлечение в производство резервных конкурентоспособных производственных мощностей, расширился спрос на инвестиционные товары вследствие роста доходов экспортоориентированных отраслей в периоды благоприятной конъюнктуры мировых рынков [8].

Тем не менее динамика элементов использования ВВП свидетельствовала о том, что инвестиционный спрос в 2003, 2004, 2006, 2009 гг. был основным фактором увеличения внутреннего спроса, передавшего положительный импульс и динамике ВВП [2].

За 1996–2011 гг. ВВП Беларуси возрос в реальном выражении в 2,8 раза. Увеличение ВВП в значительной степени было обусловлено интенсивным ростом внутреннего потребительского спроса в 3,2, инвестиционного — в 5,6 раза, что вызвало существенное изменение в структуре конечного использования ВВП, а именно повышение доли валового накопления с 23,5 % в 1996 г. до 38,3 % в 2011 г., и сокращение удельного веса конечного потребления с 80,6 до 62,8 %. Но доля совокупных потребительских расходов остается значимым в ВВП Беларуси. Они составляют около 67 % объема ВВП. За 1996–2011 гг. в структуре конечного потребления около 70 % составляли расходы домашних хозяйств, ¼ часть расходы госучреждений и незначительная часть, около 3 %, расходы коммерческих организаций.

В 2011 г. уровень расходов госучреждений на конечное потребление в расчете на душу населения составлял в Беларуси 1,9 тыс. долл. США по ППС (в ценах 2005 г.), Иране — 1,6 тыс. долл. США, в то время как в Польше и Литве — 3, Германии — 6,6, Швеции — 8,9, Нидерландах — 10 тыс. долл. США. Анализ показывает, что в странах с высоким уровнем дохода на душу населения удельный вес госпотребления в ВВП значительно выше, чем в Беларуси, Иране.

Устойчивый рост ВВП, наряду с валовым накоплением, зависит от объема конечного потребления домашних хозяйств. Его объем в 2011 г. в расчете на душу населения в Беларуси составил 7,6 тыс. долл. США, в Иране соответственно — 4,8 тыс. долл. США, это значительно ниже уровня потребительских расходов населения России, стран Европейского союза, а также США и Японии.

Однако за 11 последних лет, как в Беларуси, так и в Иране, произошли существенные изменения в структуре потребительских расходов населения. За это время заметно увеличились затраты населения на приобретение предметов домашнего обихода, на услуги здравоохранения, на отдых и культуру. Это свидетельствует об увеличении инвестиций в отрасли, производящие товары длительного пользования, развитие здравоохранения, зон отдыха, восстановление памятников культуры.

Поэтому в Беларуси и Иране строительный комплекс — один из наиболее динамично развивающихся секторов экономки. Это подтверждается удельным весом строительства в структуре валового внутреннего продукта. Динамика структуры валового внутреннего продукта за 2005–2011гг. представлена в таблице 2 [1].

Из табл. 2 видно, что удельный вес строительной отрасли в структуре ВВП имеет положительную динамику до 2010 г. В 2011 г. отмечено небольшое снижение ее доли в структуре ВВП до 6,8 %, однако при этом имеется значительный рост объемов строительно-монтажных и ремонтно-строительных работ (табл. 3).

Данные приведены в сопоставимый вид с использованием индекса цен производителей промышленной продукции, выраженного в процентах к предыдущему году (2005 г. — 112,1; 2006 г. — 108,3; 2007г. — 116,3; 2008 г. — 114,7; 2009 г. — 114,5; 2010 г. — 113,6; 2011 г. — 171,4).

Согласно данным табл. 3 темпы роста объема подрядных работ по Республике Беларусь, рассчитанные в сопоставимых ценах, имели положительную тенденцию до 2008 г. (темп роста в 2008 г. по сравнению с 2007 г. составил 130 %). Затем наблюдается их снижение до уровня 90 % в 2011 г. Такая же динамика объема подрядных работ характерна для областей республики [4].

Анализ динамики объемов ввода жилья по стране представлен в табл. 4.

Из табл. 4 видно, что темп роста ввода в действие жилых домов по республике в 2010 г. по отношению к 2009 г. составил 116,1 %, что положительно влияет на обеспечения населения жильем. Однако в 2011 г. под влиянием финансового кризиса темп роста снизился до 82,7 % [3].

Несмотря на указанные выше положительные изменения в развитии строительной отрасли до 2010 г., многие строительные организации имеют неустойчивое финансовое положение, нередки случаи убыточности строительных организаций.

Таблица 2 — Динамика структуры валового внутреннего продукта Республики Беларусь по видам экономической деятельности за 2005–2011 гг. (в %)

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Валовой внутренний продукт, в том числе в отраслях:	100	100	100	100	100	100	100
промышленность	31,1	28,1	27,1	28	28	27,2	31,7
сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	8,4	8,5	8	7,4	8,3	9,2	8,6
строительство	**6,7**	**8**	**8,5**	**9,3**	**9,1**	**9,6**	**6,8**
прочие виды экономической деятельности	53,8	55,4	56,4	55,3	54,6	54	52,9

Таблица 3 — Объем подрядных работ по областям и городу Минску за 2005–2011 гг., млн руб.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Республика Беларусь (в факт. действ. ценах)	7459,4	9949	12 779,7	18 725,5	21 083	26 412,6	39 841,9
Республика Беларусь (в сопоставимых ценах)	23 987,7	29 588,1	32 679,7	41 747,3	41 050,8	45 271,2	39 841,9
Темп роста объема работ	–	1,2	1,1	1,3	1	1,1	0,9
Области:							
Брестская (в факт. действ. ценах)	818,3	1091,3	1401,9	2276,7	2825,8	3809,8	5070,1
Брестская (в сопоставимых ценах)	2631,5	3245,5	3584,9	5075,8	5502,1	6530	5070,1
Витебская (в факт. действ. ценах)	767,4	1023,6	1314,8	1971,8	2091,7	2543,6	3278,6
Витебская (в сопоставимых ценах)	2467,8	3044,2	3362,2	4396	4072,8	4359,7	3278,6
Гомельская (в факт. действ. ценах)	1056,9	1409,6	1810,7	2533,9	2930,8	3806,4	5378,6
Гомельская (в сопоставимых ценах)	3398,7	4192,1	4630,3	5649,2	5706,8	6524,2	5378,6
Гродненская (в факт. действ. ценах)	806,6	1075,9	1382	2157,1	2376,4	2877,1	4489,8
Гродненская (в сопоставимых ценах)	2593,8	3199,7	3534	4809,1	4627,1	4931,3	4489,8
г. Минск (в факт. действ. ценах)	2359,5	3147	4024,4	5575	6292,5	7533,7	12 666,7
г. Минск (в сопоставимых ценах)	7587,6	9359,1	10291	12 429,1	12 252,2	12 912,8	12 666,7
Минская (в факт. действ. ценах)	975,1	1300,6	1670,5	2609,2	2745,8	3480,8	5701,5
Минская (в сопоставимых ценах)	3135,7	3868	4271,7	5817,7	5346,4	5966,1	5701,5
Могилевская (в факт. действ. ценах)	675,6	901	1157,4	1601,8	1820	2361,2	3256,6
Могилевская (в сопоставимых ценах)	2172,6	2679,6	2959,7	3571,1	3543,7	4047,1	3256,6

Таблица 4 — Ввод жилья по стране за 2005–2011 гг.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ввод в эксплуатацию жилых домов, тыс. м^2 общей площади, в том числе	3785,5	4087,5	4665,1	5102,2	5710,3	6629,9	5487,0
В сельских населенных пунктах	1236,4	1379,3	1491,5	1456,8	1423,4	1589,6	1289,2
Число построенных квартир, тыс.	43,3	45,6	53,1	60,0	69,6	84,7	68,3

Таблица 5 — Финансовая деятельность организаций строительства за 2000–2011 гг.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Чистая прибыль (в факт. действ. ценах), млрд руб.	375,9	493	523,1	864,1	1178,9	1399,9	1473,7
Чистая прибыль (в сопоставимых ценах), млрд руб.	406,5	573,4	600	989,4	1339,2	2399,4	1473,7
Число убыточных организаций, всего	31	112	108	62	1233	1230	1590
в процентах от общего числа	2,1	6,8	6,3	3,7	18,1	16,3	19,2
Сумма убытка убыточных организаций (в факт. действ. ценах), млрд руб.	2,9	24	36,9	27,9	116,8	137	508,5
Сумма убытка убыточных организаций (в сопоставимых ценах), млрд руб.	3,1	27,9	42,3	31,9	132,7	234,8	508,5

Динамика числа убыточных организаций, а также суммы их убытков представлены в табл. 5 [2].

Данные приведены в сопоставимый вид с использованием индекса цен производителей промышленной продукции, выраженного в процентах к предыдущему году (2005 г. — 112,1; 2006 г. — 108,3; 2007 г. — 116,3; 2008 г. — 114,7; 2009 г. — 114,5; 2010 г. — 113,6; 2011 г. — 171,4).

Анализ числа убыточных организаций строительства за 2000–2011 гг., представленный в табл. 5, показывает, что максимальное число убыточных организаций, равное 1590 организациям за анализируемый период, имело место в 2011 г. Сумма убытка убыточных организаций, рассчитанная в сопоставимых ценах, имела устойчивую тенденцию к росту с 3,1 млрд руб. в 2005 г. до 508,5 млрд руб. в 2011 г. Высокими остаются затраты на производство строительной продукции. Наибольший удельный вес занимают материальные затраты, находящиеся на уровне 60 % в течение всего анализируемого периода, затраты на оплату труда основных рабочих колеблются в пределах 23–24 % в течение исследуемого периода времени.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в условиях социально-ориентированной рыночной экономики строительство приобретает особую значимость. Строительные предприятия, как показало исследование, являются аккумуляторами инвестиционных ресурсов страны. Практически вся их деятельность — инвестиционная. Большую роль для предприятия-инвестора играют перспективы развития и привлекательность отрасли, предоставляющая ему определенные конкурентные преимущества, в том числе по уровню прибыли, рентабельности строительных работ.

Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности представлена в таблице 6 [4].

Данные табл. 6 свидетельствуют о том, что строительная отрасль занимает незначительный удельный вес в структуре инвестиций на уровне 4 %, при этом ее доля в 2011 г. снизилась до 2,2 %.

Активность инвестиционной деятельности предприятий определяется, прежде всего, стабильностью их финансового состояния, эффективностью использования имеющихся производственных, технологических, материальных и трудовых ресурсов, а также наличием собственных источников финансирования, в качестве которых в большинстве случаев выступает прибыль строительных организаций [7].

Актуальность и острота проблемы инвестиций для Беларуси и Ирана с каждым годом возрастают, так как без вложения в необходимых объемах средств в воспроизводственный процесс не создать новых технологий, новых эффективных рабочих мест, не добиться стабильного и долговременного экономического роста, заметного повышения жизненного уровня населения, не модернизировать техническую базу.

Таблица 6 — Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Инвестиции в основной капитал — всего, из них	100	100	100	100	100	100	100
Промышленность	31,7	27,4	28	28	30,3	29,5	41
Строительство	3	3,4	3,7	4,3	3,7	4,1	2,2
Прочие	51,8	53,8	51,3	50,4	49	66,4	56,8

Основными задачами инвестиционной деятельности на 2014–2015 гг. являются:

1) улучшение инвестиционного климата по всем составляющим;

2) восстановление инвестиционного потенциала и дальнейшее развитие собственных инвестиционных возможностей организации Ирана и Беларуси;

3) усиление инвестиционной ориентации банковской системы;

4) увеличение объемов привлекаемого иностранного капитала.

Выводы

В экономике Беларуси и Ирана сложилась непростая ситуация, когда задачи поддержания высоких темпов экономического роста не могут быть подкреплены соответствующей динамикой инвестиций. Поэтому требуются долгосрочные устойчивые, опережающие динамику ВВП темпы прироста инвестиций в основной капитал с тем, чтобы провести его модернизацию. Необходима четкая экономическая политика активного стимулирования инвестиционного процесса, координация усилий государства и бизнеса в реализации поставленной цели.

Литература

1. Беларусь в цифрах : статистический справочник / редколл. : В. И. Зиновский [и др.]. — Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2012. — 100 с.

2. Бюллетень банковской статистики. Ежегодник (2000–2011) : Стат. сб. / Нац. банк Респ. Беларусь. — Минск, 2012. — 254 с.

3. Ввод в действие жилых домов [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/construction.php. — Дата доступа : 11.12.2010.

4. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь : стат. сб. / редкол. : И. С. Кангро [и др.]. — Минск : Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь, 2012. — 217 с.

5. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс ; под ред. Л. П. Куракова. — М. : Гелиос АРВ, 2002. — 352 с.

6. Комков, В. Н. Количественные и качественные аспекты экономического роста / В. Н. Комков // Банковский вестник. — 2010. — № 4. — С. 56–63.

7. Курс по макроэкономической и финансовой политике / Институт Международного валютного фонда. — Минск : Беларусь, 1995. — 146 с.

8. Полоник, С. С. Анализ динамики важнейших показателей системы национальных счетов Республики Беларусь / С. С. Полоник // Белорусская экономика : анализ, прогноз, регулирование. — 2002. — № 2. — С. 10–21.

9. Полоник, С. С. Влияние макроэкономических условий на рост валового внутреннего продукта / С. С. Полоник // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. — 2008. — № 6. — С. 4–10.

10. Россия и страны-члены Европейского союза, 2011 : стат. сб. / редкол. А. И. Кевеш [и др.]. — М. : Росстат, 2011. — 266 с.

11. World Economic Outlook, April 2011. — Washington : IMF, 2011. — P. 185–215 [Electronic resource]. — Mode of access : http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=29.

Материал поступил в редакцию 09.08.2013.

Перспективы торговых отношений Беларуси и Ливии

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

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

Полоник Владислав Владимирович,
магистрант кафедры менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

Статья посвящена экономическому развитию Ливии, новым возможностям для расширения всестороннего сотрудничества Ливии и Беларуси, определены перспективные направления развития внешней торговли Беларуси и Ливии.

This article is dedicated to the economic development of Libya, the new opportunities for enhancing comprehensive cooperation between Libya and the Republic of Belarus, the perspective lines for the development of external trade between the Republic of Belarus and Libya are determined.

За Ливией — Социалистической Народной Ливийской Арабской Джамахирией (СНЛАД) — прочно закрепилась репутация страны с жестко регулируемой экономикой, а также с жесткими ограничениями свободы, в том числе в хозяйственной деятельности. Однако ситуация меняется, и сейчас такое представление не вполне точно отражает реальную картину, складывающуюся в стране. После многих лет «зажима» частого сектора — в полном соответствии с псевдосоциалистическими лозунгами — в Ливии, хотя и медленно, но довольно последовательно осуществляются рыночные реформы, сопровождающиеся и отдельными политическими реформами. Современное ливийское руководство демонстрирует способность извлекать уроки из собственных ошибок и воспринимать многие достижения и подходы государств с рыночной экономикой.

Начиная со второй половины 1980-х гг. в Ливии периодически проводятся кампании экономической и политической либерализации. Стали поощряться кооперативные формы собственности, частная торговля. Были освобождены многие политзаключенные, ливийским гражданам разрешен свободный въезд и выезд из страны. Продолжаются процессы разгосударствления, акционирования и приватизации некоторых ливийских предприятий, включая иногда крупные, например металлургического комбината в Мисурате. В качестве насущно важных целей — это освоение природных ресурсов, альтернативных нефти и газу, достижение самообеспечения Ливии продовольствием, ускоренное развитие внутренних районов страны и др. с широким вовлечением их в реализацию частных инициатив. Обозначился курс на умеренную либерализацию экономки, на возрождение малого и среднего частного бизнеса.

Одновременно в собственности и / или под строгим контролем государства удерживаются ключевые отрасли, прежде всего нефтегазовая промышленность, а также основные виды внешнеэкономической деятельности, включая экспортно-импортные, валютно-финансовые, другие операции и контракты. Например, продолжает действовать и даже эпизодически ужесточается полномасштабная валютная монополия, курс ливийского динара жестко фиксируется центральным банком, а не является «плавающим» и зависимым от хозяйственной ситуации в государстве и на мировых рынках, как в странах с рыночной экономикой [3].

Среди стран Северной Африки Ливия резко выделяется по темпам развития своей экономики

Таблица 1 — Структура ВВП Ливии (2000–2012 гг.)

Наименование показателя, % от общего объема ВВП	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2010 г.	2012 г.
Структура ВВП по расходам:					
Потребительские расходы, всего	67,0	39,7	33,0	41,0	40,9
Расходы домашних хозяйств	46,4	22,2	18,6	22,0	25,1
Государственные расходы	20,6	17,5	14,5	17,4	19,1
Экспорт товаров и услуг	35,2	77,8	83,1	61,1	65,5
Импорт товаров и услуг	15,3	33,2	30,6	38,0	39,0
Структура добавленной стоимости:					
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, рыболовство	8,09	4,56	4,56	6,1	6,0
Сфера производства, всего	53,7	68,0	68,1	55,0	57,1
Добывающая промышленность	48,0	63,6	63,6	45,7	48,2
Обрабатывающая промышленность	0,0	2,6	2,6	1,5	1,8
Строительство	5,7	4,4	4,4	3,5	3,8
Услуги, всего	38,2	27,4	27,4	24,5	25,7
Оптовая и розничная торговля, отели и рестораны	9,5	7,3	7,3	6,8	6,9
Услуги связи и транспорта	6,8	5,0	5,0	4,7	4,9
Туризм	21,9	15,1	15,1	11,6	11,8

Источник: собственная разработка

и величине валового продукта, приходящегося на душу населения. За первые десять лет независимости ВВП республики увеличился в три раза. Среднегодовые темпы его роста составили за этот период 12 %. Более высокими темпами развивалась промышленность, прежде всего нефтедобывающая (в среднем 17 % в год) [1].

Экономика Ливии сильно зависит от объемов нефтепродуктов и газа. Экспортная выручка, полученная от нефти, создает устойчивость национальной валюты, сдерживает инфляцию, осуществляет рациональный импорт, а также используется для инвестирования в развитие промышленности и реализацию социальных программ.

Ливия является лидером на африканском континенте по размеру подтвержденных запасов нефти. Они составляют от 3,1 до 4,1 млрд т или 2,2–3,0 % от доказанных запасов нефти во всем мире. Добыча нефти в Ливии составляет более 1,72 млн баррелей в сутки. По этому показателю Ливия занимает 18-е место в мире. По разведанным запасам нефти Ливия занимает 5-е (после Саудовской Аравии (25,2 %), ОАЭ (9,4 %), Кувейта (9,3 %) и Ирака (10,8 %)) место среди стран — членов ОПЕК и 9-е место в мире.

Важным является наличие в Ливии значительных запасов газа. По данным журнала «Араб Ойл энд Гэс» на 1 января 2005 г., запасы газа составляют 735 млрд м^3, в том числе попутного — 560 млрд м^3.

Инфляция в Ливии составляет приблизительно 3,3 %, официальные резервы в иностранной валюте — 69,51 млрд долл. (один из самых высоких показателей на душу населения в Африке).

Согласно данным официальной статистики правительства Ливии, 25–38 % ВВП создается в сфере услуг, причем значительную часть составляют туристические услуги. Большая же часть ВВП страны создается в производственной сфере — более 50 % ВВП [2].

Правительство Ливии прилагало усилия к расширению и диверсификации отраслевой структуры промышленности. В начале 1970-х гг. появились новые отрасли промышленности, включая производство цемента и металлоизделий. В последующие годы был заключен ряд контрактов с западноевропейскими, югославскими и японскими фирмами на строительство нескольких атомных и тепловых электростанций, а также предприятий тяжелой индустрии. При этом предусматривалось, что часть этих предприятий будет использовать в качестве сырья сырую нефть. Среди крупнейших предприятий обрабатывающей промышленности выделяются металлургический комбинат в Мисурате, выпускавший до 1,5 млн т стали и проката в 2006 г., заводы по производству труб и электрокабелей; налажена сборка автомобилей и тракторов. Легкая и пищевая промышленность развиты слабо. Традиционные отрасли производства включают добычу морских губок, выпаривание соли в прибрежной зоне и различные ремесленные производства: изготовление из-

делий из кожи, меди, олова, керамики и ковроткачество. Имеются также небольшие предприятия по обработке сельскохозяйственной продукции, древесины, производству бумаги, табачных изделий, тканей и мыла.

Международные эксперты считают, что темпы роста ВВП Ливии в 2013 г. увеличатся на 16 %. В более отдаленной перспективе также будет наблюдаться экономический рост, но уже более сдержанный: в следующем году он составит 16,5 %, в 2015-м — 13,2 % [4].

Высокие темпы роста экономики Ливии являются итогом целенаправленной работы правительства по восстановлению народного хозяйства страны.

Анализ данных МВФ показывает, что быстрорастущие экономики Африки являются зонами военных конфликтов или не так давно ими были. Так, вслед за Ливией по этому показателю идут Сьерра-Леоне с ее кровопролитной гражданской войной (35,8 %), а также Ирак (11,1 %) и Афганистан (7,2 %). Лидерство в этом списке Ливии досталось благодаря восстановившимся объемам нефтедобычи, существенно снизившимся после свержения в 2011 г. экс-правителя страны Муаммара Каддафи.

В 2011 г. производство углеводородного сырья составляло более 70 % ВВП государства, но когда повстанцы вошли в Триполи, объемы поставок нефти упали с 1,77 млн до 22 тыс. баррелей в день. Сегодня этот сектор восстанавливается быстрее, чем ожидалось, и, возможно, его рост будет ускоряться [6].

Нами выведены ключевые риски, с которыми может столкнуться ливийская экономика в ближайшее время. В первую очередь, они связаны с «продолжающейся политической нестабильностью» и проблемами, связанными с обеспечением национальной безопасности. Кроме того, экономика Ливии сильно зависит от мировых цен на нефть, которые в последнее время не стабильны.

Сделан анализ внешнеэкономических связей Ливии, который показал, что традиционно основными партнерами Ливии во внешнеэкономических связях были ведущие страны капиталистического мира, участвовавшие в 1970-х – начале 1980-х гг. в создании крупных промышленных и сельскохозяйственных объектов на территории Джамахирии. Сотрудничество осуществлялось как на основе межправительственных соглашений, так и по контрактам, заключенным с частными корпорациями и фирмами.

Среди крупных итальянских фирм, работавших в Ливии, выделяются концерн «СНАМ-Проджетти», благодаря которому действуют нефтеперерабатывающие заводы и нефтехимические комплексы в Эз-Завии, Мерса-эль-Бреге и Рас-Лануфе, и «Фиат», построивший авто- и тракторосборочный заводы.

Германия занимала второе (после Италии) место во внешнеэкономических связях Ливии. Экономическое сотрудничество между двумя странами особенно активно начало развиваться с 1975 г., когда было подписано межправительственное соглашение, в соответствии с которым фирмам ФРГ были предоставлены широкие льготы, включая отмену таможенных ограничений и двойного налогообложения при импорте товаров, свободный перевод валюты, обмен торгово-промышленной информацией, визовые облегчения. Германия проводила «гибкую политику» в целях максимального соблюдения своих экономических интересов, а также сохранения возможностей получения нефти.

Французские фирмы имели большой опыт сотрудничества с Ливией. В первую очередь это относится к автомобилестроительным корпорациям, которые начали с обслуживания и ремонта экспортируемых из Франции автомобилей, а затем стали строить в Ливии сборочные заводы, размещать предприятия и фирмы, производящие различные детали и узлы. Преуспели и концерны, продающие Ливии авиационную технику, прежде всего «Марсель Дассо», поставляющий в 1975–1977 гг. истребители «Мираж».

Значительное влияние на ливийско-американские экономические связи оказывали корпорации, занимавшиеся разведкой и добычей нефти в этой стране. Крупнейшими из них были «Оксидентал», «Мобил», «Амерада», «Континенталь» и др. Они не только добывали и экспортировали нефть, но и способствовали развитию инфраструктуры, особенно прибрежной полосы Сиртского залива, где были построены 6 современных портов, более 10 аэродромов, автодорожная сеть, установлена радио- и телефонная связь, сооружены нефтепроводы. Возводились в этом районе и промышленные предприятия. Так, в 1975–1979 гг. компания «Оксидентал» построила нефтеперерабатывающий завод и завод по производству метанола. Даже после объявленного президентом США эмбарго нефтяные компании не спешили сворачивать свою деятельность в Ливии. Это сделала в 1982 г. лишь «Эксон», которая получала почти четверть всех доходов американских компаний от продажи ливийской нефти. Через год примеру «Эксон» последовали другие американские компании.

До начала 1980-х гг. на мировом рынке углеводородов конъюнктура была благоприятной, и ливийцы получали в год до 18–20 млрд долл.,

что составляло 95 % всех поступлений в государственную казну.

К 1985 г. цены на нефть снизились примерно на 40 %, а валютные запасы Ливии — на 70 %. На начало следующего года Ливия имела внешнюю задолженность — 2,8 млрд долл., то есть немногим более стоимости экспорта за один квартал. Перестройка внутренней экономической политики и получение в 1987 г. около 9 млрд долл. от продажи нефти дали возможность несколько стабилизировать положение и возобновить те проекты, которые руководство считало жизненно необходимыми для Джамахирии. Однако в начале 1990-х ситуация изменилась кардинальным образом [2].

В 1992 г. решением Совета Безопасности ООН против Ливии, обвиненной в организации взрыва пассажирского самолета компании «Пан Американ» над шотландским местечком Локерби в декабре 1988 г., в результате которого погибло 270 человек, были введены санкции. Эта мера предусматривала запрет на любые формы военно-технического сотрудничества с ливийским правительством, на воздушное сообщение с Ливией, снижался уровень дипломатического представительства иностранных государств в стране, блокировались ливийские авуары в иностранных банках, запрещалась продажа некоторого вида нефтяного оборудования.

К середине 1990-х гг., когда большинство проектов с участием западных стран было заморожено на неопределенный срок или вообще прекращено, М. Каддафи попытался найти пути прорыва экономической блокады. Триполи пошел на улучшение отношений с африканскими странами южнее Сахары, стал оказывать им посильную финансовую помощь. Одновременно руководитель Ливии заявил, что этап национально-освободительных войн в Африке завершился и необходимо сосредоточить все усилия на подъеме экономики и благосостояния населения. Каддафи также настоятельно советовал африканцам выселять белое население и заставить европейцев выплатить компенсацию за колониальную эксплуатацию континента, избавиться от культурного наследия белых, включая язык.

Результат подобной политики не заставил себя ждать: целый ряд африканских стран своими практическими шагами продемонстрировали нежелание соблюдать антиливийские санкции в полном объеме. В 1998 г. саммит Организации африканского единства (ОАЕ) призвал международное сообщество к незамедлительной отмене режима санкций в отношении Ливии, а страны — члены ОАЕ получали свободу выбора в отношении их соблюдения.

В сентябре 2003 г. Совет Безопасности ООН проголосовал за отмену санкций против Ливии. Этому решению предшествовали значительные шаги, предпринятые Джамахирией для выхода из международной изоляции, которые были с одобрением восприняты мировым сообществом. Многолетний режим действия санкций нанес Ливии, ее экономике и финансам ощутимый ущерб. В денежном исчислении за период с 1992 по 1999 г. он оценивается местными экспертами в 29 млрд долл. На сегодняшний день экономика страны продолжает зависеть от производства и экспорта нефти и сразу же реагирует на мировую конъюнктуру цен на энергоносители. Внешняя торговля остается для Ливии основным источником поступления валюты, используемой для инвестирования экономики и реализации социальных программ [5].

Ливия рассчитывает, что европейские фирмы будут активнее участвовать в нефтедобывающем комплексе страны. Страна обладает высокой степенью привлекательности из-за низкой себестоимости добычи нефти, близости к европейскому рынку, относительно развитой инфраструктуры.

Итальянская компания «Сайпем» совместно с южнокорейской «ЭлДжи» ведет работы по сооружению газовой платформы в офшорной области Бури. Эта часть крупного газового проекта «Ливия-Запад» оценивается в 600 млн долл. Первая очередь подводного газопровода в Италию была сдана в 2003 г. Помимо интенсификации сотрудничества в нефтегазовой сфере 2002 год был отмечен подписанием соглашений в области инвестиций с Францией, Германией и Великобританией в дополнение к имеющимся соглашениям с Австрией, Италией и Швейцарией, заключенным в 2001 г. Отношения Ливии с большинством европейских стран, включая Великобританию, продолжают улучшаться, однако позиция США сдерживала их развитие. ЕС имеет обширные торговые отношения с Ливией. Италия, Германия, Великобритания и Франция были ведущими поставщиками промышленной продукции и сырья в Ливию, что составляет 50 % ее импорта. На долю Евросоюза приходилось 9/10 нефтяного сектора экономики Ливии.

Начиная с 2002 г. Ливия подписала новые протоколы о торгово-экономическом сотрудничестве с Китаем, Малайзией, Чехией и Украиной. В мае 2002 г. в Триполи состоялась встреча европейских (Франция, Италия, Мальта, Португалия и Испания) и арабских (Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко и Тунис) стран Средиземноморья. Всего за год с участием мальтийского капитала и созданного ливийского инвестиционного фонда в Триполи возведена гостиница «Коринфия»,

ставшая символом вновь открытых «экономических ворот» Ливии. В 2004 г. в полном объеме были восстановлены торгово-экономические отношения Ливии с Францией. В ходе визита президента Ж. Ширака в Триполи объем заявленных к подписанию контрактов составил 1,5 млрд евро. При этом французам удалось добиться права на модернизацию сферы коммуникационных услуг, телевидения, сотовой связи.

В последнее время в Ливии активизируется и американский капитал. Ряд американских компаний, включая «Шеврон» и «Калтекс», в январе 2005 г. выиграли тендер на право разработки трех крупных нефтяных полей. Всего месяц спустя от нефтяного терминала в районе г. Хомс в заливе Сирта отошел первый танкер, направившийся к восточному побережью США.

Продолжают укрепляться экономические связи Ливии с Египтом. Сторонами принят проект создания трубопровода от Тобрука в восточной Ливии до Александрии, где предполагается переработка ливийской нефти. Индия расширяет свои торговые контакты с Ливией. В 2002 г. ливийцы передали на рассмотрение заинтересованным индийским компаниям информацию по проекту строительства железной дороги в Ливии. А японская «Ниппон Коей» заключила в том же году контракт на 10,54 млн долл. по обслуживанию проекта Великой искусственной реки. Это один из крупнейших гидропроектов в мире, предусматривающий снабжение питьевой водой ливийского побережья Средиземного моря по специально построенному трубопроводу из источника, расположенного в Сахаре. Набирает темпы и региональное сотрудничество.

В начале XXI века Ливия активизировала свои усилия по созданию различных общих экономических структур Союза государств Сахаро-Сахельской зоны (СГССЗ), в т. ч. по унификации торгового и таможенного законодательства с конечной целью образования единого торгового и таможенного пространства на севере Африки. Для реализации идеи развития Африканского Союза (АС) Ливия пошла на беспрецедентные капиталовложения. В частности, Триполи оплатил задолженность ряда африканских государств по взносам в эту организацию и продолжает предлагать помощь, инвестиции, осуществляет гуманитарные программы [7].

Восстановление и развитие внешнеэкономических связей Ливии позволяет Триполи с оптимизмом рассматривать возможность дальнейшего привлечения инвестиций в экономику страны. В основе принятого в начале 2002 г. пятилетнего инвестиционного плана лежало стремление руководства Ливии дополнительно привлечь частный и иностранный капитал, доля которого составляла 30–40 % от необходимого государству объема инвестиций.

В последнее время активизировалась работа по освоению ливийских рынков белорусскими предприятиями.

Ливия заинтересована в использовании белорусского опыта поисково-разведочных работ и нефтедобычи. В этой отрасли белорусские специалисты уже работают и применяют на нефтяных полях передовые белорусские технологии по геологоразведке нефти и газа.

Большие перспективы расширения двухстороннего сотрудничества есть и по другим направлениям. К примеру, в развитии агропромышленного комплекса Ливии и обеспечении продовольственной безопасности. 90 % территории этой страны составляет пустыня. Для сельскохозяйственного производства пригодны только участки земли лесистого плато на северо-востоке страны и в прибрежной части на северо-западе. Здесь выращивается около 80 % всего объема сельхозпродукции. В том числе пшеница, картофель, капуста, лук, помидоры, маслины, овощи и фрукты, цитрусовые и бахчевые культуры. Однако с учетом неблагоприятных климатических условий, бедности почв и нехватки воды местное производство не может обеспечить потребности населения в продуктах питания. Примерно 75 % всего объема продовольственных товаров на ливийском рынке составляют импортные поставки: итальянские спагетти, польское молоко, украинские колбасы (не содержащие свинины) и т. д. Белорусская продукция должна занять достойное место в этом ряду продовольственных товаров. Некоторый опыт в завоевании вкусов арабских потребителей у белорусов уже есть — с 2007 г. в незначительном объеме сухое молоко сюда экспортирует предприятие ОАО «Беллакт».

Развитие сельского хозяйства и повышение плодородия местных земель является важнейшей задачей экономических реформ, которые осуществляются в Ливии на протяжении последних лет. Благодаря принятым мерам вклад агропромышленного комплекса в ВВП этой страны в последние пять лет заметно увеличился — с 2,7 % в 2005 г. до 4,1 % в 2012-м. Ливийские аграрии попрежнему испытывают потребность в современной сельхозтехнике, оборудовании и технологиях.

Активизировать внешнеэкономическую деятельность должен концерн «Беллесбумпром» по поставке мебели в Ливию.

К примеру, в июне 2012 г. ЗАО «Холдинговая компания “Пинскдрев”» начало поставлять ме-

бель в Ливию. «Пинскдрев» прорабатывает варианты дальнейшего развития взаимовыгодного сотрудничества с ливийского стороной.

У Ливии и Беларуси есть хорошие перспективы по внешнеторговому сотрудничеству. В последние годы установились хорошие политические и экономические взаимоотношения. Однако экономическое сотрудничество развивается медленно.

Товарооборот между Ливией и Беларусью в 2008 г., который был самым удачным, составил 19,2 млн долл. В последние годы Беларусь поставляла в Ливию дорожную технику, автомобили специального назначения, части к машинам и тракторам, шины, полуфабрикаты из углеродистой стали.

Развитию сотрудничества поспособствовало участие белорусских компаний, министерств и ведомств в национальной экспозиции Республики Беларусь в рамках 38-й Триполийской международной выставки, которая состоялась в апреле 2009 г. На ней была представлена продукция 70 предприятий и организаций Беларуси.

На третьем заседании белорусско-ливийской комиссии по экономическому, торговому и научно-техническому сотрудничеству, которое состоялось в октябре 2009 г., принято решение о создании совместного предприятия по производству белорусских тракторов, есть договоренность о реализации других совместных проектов. В частности, в области производства автомобильной и дорожно-строительной техники, строительства и архитектуры, фармацевтики, образования, спорта и туризма.

В Ливии реализуется масштабная программа социального развития стоимостью в миллиарды долларов, которая предусматривает большой объем строительных работ. В частности, возведение ряда университетов, строительство аэро- и морских портов, железнодорожных станций, курортов и заводов по опреснению воды с помощью современных нанотехнологий.

В результате проведенного анализа нами были выявлены основные направления перспективного направления внешнеэкономического развития Республики Беларусь и Ливии. Ливия заинтересована в импорте следующих категорий:

– промышленной продукции, в том числе современной сельхозтехники, оборудования, технологий;

– продукции нефтехимии — шины и волокна, удобрения;

– ИТ-услуг;

– продовольственных товаров.

Беларусь заинтересована в импорте следующих категорий:

– нефть, нефтепродукты;

– природный газ.

Планируется реализация совместных проектов:

– производства автомобильной и дорожно-строительной техники;

– строительства и архитектуры;

– фармацевтики;

– образования;

– спорта и туризма.

Существуют хорошие возможности для восстановления и развития сотрудничества в области образования. Белорусские учебные заведения заслуженно пользуются авторитетом за высокое качество обучения. Система образования Беларуси располагает высококвалифицированными кадрами, которые могли бы работать в учебных заведениях Ливии.

В области здравоохранения взаимовыгодное сотрудничество может осуществляться за счет командирования на контрактной основе медицинского персонала, развертывания полевых госпиталей, оказания консультативных услуг врачами-специалистами при местных клиниках.

Перспективными представляются развитие контактов в области туризма и культуры, активизация межмуниципальных и межрегиональных связей, создающих климат доверия, открытости и партнерского взаимопонимания.

Литература

1. Генеральная Ассамблея ООН. Официальные отчеты. Нью-Йорк, 1985–2011 гг. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.un.org/ru/ga/documents/index.shtml.

2. Красавина, Л. Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения : учебник / Л. Н. Красавина. — М. : Финансы и статистика, 2008. — 606 с.

3. Общая характеристика экономики Ливии, 2008 г. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://catalog.fmb.ru/lybb.shtml.

4. Платежный баланс Ливии, 2013 г. — Международная экономическая статистика, 2013 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.statinfo.biz/HTML/M430F15696L1.aspx.

5. Юрченко, В. П. О снятии с Ливии международных санкций / В. П. Юрченко // Ближний Восток и современность : сб. — М. : Институт изучения Израиля и Ближнего Востока, 2003. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.cbl.gov.ly/listview/index.php?cid=101%3E.

6. North Africa and Middle East Economic Survey. — London, 2003. — Vol. 2. — P. 156–157.

7. North Africa and Middle East Economic Survey. — London, 2004. — Vol. 2. — P. 134–135.

Материал поступил в редакцию 16.05.2013.

Фискальные разрывы и дисбалансы в условиях глобальной нестабильности: теория и политико-экономические концепции коррекции

Кравчук Наталия Ярославовна,
кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры международных финансов Тернопольского национального экономического университета (г. Тернополь, Украина)

В статье обоснованы теоретические концепты трансмиссионного механизма распространения внешних циклических импульсов и стохастических шоковых потрясений на макроэкономическую динамику и государственную фискальную политику в условиях глобальной нестабильности и неопределенности. Раскрыты сущность, формы проявления, причины возникновения и дистрибутивные асимметрические эффекты фискальных разрывов и дисбалансов. Определены теоретические модели обеспечения фискального равновесия и механизмы восстановления фискальной устойчивости государства.

Theoretical concepts of outer cyclic impulses expansion transmission mechanism and stochastic shocks on the macroeconomic dynamics and state fiscal politics in the conditions of global unsteadiness and uncertainness have been proved in this article. The nature, manifestation forms, causes of occurrence and distributive asymmetric effects of fiscal gaps and imbalances have been revealed. Theoretical models of fiscal balance providing and reconstruction mechanisms of state fiscal steadiness have been defined.

Развитие глобально-центрической экономической системы обуславливает формирование трансмиссионного механизма распространения внешних циклических импульсов и стохастических шоковых потрясений на макроэкономическую динамику стран и приводит к интернационализации их воспроизводственных циклов. В результате «в мировой экономике формируется такой уровень взаимозависимости и взаимодополнения национальных сфер производства, при котором они, теряя свою экономическую обособленность и самостоятельность, становятся интегральными частями единого целостного международного экономического организма» [1, с. 537], в рамках которого обострение проблем фискальных разрывов и дисбалансов сочетается с глобальной макроэкономической нестабильностью. В последнее время актуальность этих проблем усиливается новыми реалиями глобального развития — замедлением темпов экономического роста и нарастанием глобальной экономической неопределенности, совокупное влияние которых существенно ухудшает перспективы посткризисного восстановления [2].

Необходимо признать, что глобальная экономическая неопределенность является одной из доминирующих детерминант снижения темпов экономического роста и нарастания фискального напряжения в зоне евро, застоя на рынке труда в США и замедления темпов экономического роста в странах с формирующимися рынками и в развивающихся странах [2]. Подчеркнем, что речь идет о неопределенности, прогрессирующей в условиях не гомогенно целостной, а гетерогенно сложной неравновесной глобально-центрической экономической системы. Приобретая статус доминанты в геоэкономическом пространстве, она негативно влияет на экономическую активность и глобальную фискальную устойчивость. Ведь принятие финансовых решений относительно фискальных параметров (доходов, расходов и долгов сектора государственного управления) в современных условиях в значительной степени определяется тенденциями, происходящими в геоэкономическом пространстве и с учетом факторов глобальной экономической неопределенности, динамики внешней конъюнктуры, экономических и финансовых потрясений.

В условиях глобальной экономической неопределенности основное требование к прогнозированию фискальных параметров в процессе разработки макроэкономической политики государства заключается в необходимости учета временного лага. Это предполагает построение временных трендов будущей волатильности конъюнктурных доходов или возможных сценариев их изменения и, соответственно, реализации фискальной политики, базирующейся на этих предположениях. Следовательно, «статический» (ограниченный рамками текущего года) подход к решению фискальных проблем оказывается не только ошибочным, но и опасным. Учитывая характер трансформаций, влияющих на макроэкономическую политику государства и принятие фискальных решений, необходимо перейти от традиционно сложившихся подходов, основанных на «статичных» понятиях «бюджетные дефициты» и «бюджетные разрывы», к теории нелинейной динамики и применению неологических понятий — «глобальные фискальные дисбалансы» (global fiscal imbalance) и «глобальные фискальные разрывы» (global fiscal gat). Исходя из логики приведенных обобщений, возникает необходимость исследования сущности фискальных разрывов и дисбалансов, природы их происхождения, форм проявления и последствий. С этой целью обратимся к структурно-логической схеме концептуализации этих финансовых явлений (табл. 1).

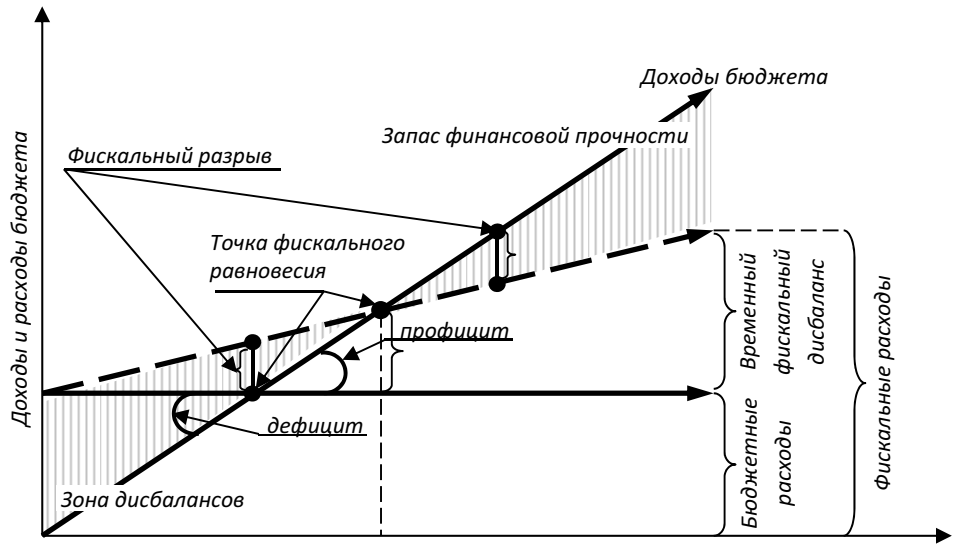
В теоретико-методологическом аспекте актуален вопрос об адекватности применения понятий «разрыв» и «дисбаланс» в процессе анализа фискальных параметров. В последнее время они довольно часто используются в экономической аналитике, но их применение базируется не на обоснованных теоретических и методологических концептах, а исключительно на интуитивном эмпирическом уровне. В отличие от дисбаланса, предусматривающего нарушение балансового соотношения между взаимосвязанными частями (например, между фискальными параметрами — доходами и расходами), разрывы являются многомерным показателем, не имеющим четкой идентификационной субстанции, в связи с чем трудно поддаются количественной оценке. Соответственно, не существует универсального понятия разрыва, что обуславливает возможность его расширенной трактовки в экономике — как «отклонения» между чем-либо (в чем-либо), возникающего в качестве реакции на внезапное изменение рыночных тенденций и значительные колебания экономических показателей в условиях неопределенности. Это понятие можно идентифицировать как: 1) количественную меру отклонения фактических ключевых параметров фискальной политики от потенциально запланированных; 2) стоимостное измерение чистого денежного потока, который рассчитывается как разница между положительным и отрицательным денежными потоками (то есть между фискальными доходами и фискальными расходами) в определенный период времени в разрезе отдельных его интервалов; 3) стоимостное измерение дискретного денежного потока в виде конъюнктурного фискального дохода или конъюнктурных фискальных потерь (своего рода «разового отклонения»), возникающего в виде реакции на внезапное изменение рыночных тенденций в условиях неопределенности. В этом контексте данный показатель выполняет важную роль в экономической динамике в процессе анализа причин высокой фискальной волатильности, конъюнктурных колебаний и циклических возмущений.

Приведенные теоретические обобщения в целом свидетельствуют об «агрегированном» характере понятия «фискальные разрывы»; в общем отражают концептуализацию их стоимостной оценки во времени; обосновывают сложные проявления экономической динамики в форме конъюнктурных и циклических фискальных разрывов, которые возникают как естественная реакция на высокую волатильность денежных потоков в пространстве и времени, чаще всего обусловленную стохастическими импульсами и циклическими возмущениями асимметрического характера.

Конъюнктурный фискальный разрыв (рис. 1) чаще всего возникает в результате обострения эндогенных и экзогенных асимметрических шоков / импульсов; тогда как циклический фискальный разрыв (рис. 2) является следствием стохастических (случайных) импульсов, вызывающих в экономике циклическую реакцию возмущения и колебания деловой активности вокруг тренда. Гипотетически сила такого возмущения со временем ослабевает, цикл постепенно угасает, однако через определенное время возобновляется с новой силой из-за появления новых шоков (импульсов). Конъюнктурное проявление этих эффектов можно наблюдать уже в текущем периоде (хотя с некоторым временным лагом).

Вместо этого циклический фискальный разрыв (согласно с центральной гипотезой А. Бернса (A. Burns) и В. Митчелла (W. Mitchell) [3]) со временем сглаживается, так как циклические колебания происходят вокруг тренда, подвергающегося существенным случайным смещениям в резуль-

Таблица 1 — Структурно-идентификационные характеристики и теоретическая концептуализация финансовых явлений: «бюджетный дефицит» — «фискальный разрыв» — «фискальный дисбаланс»*

Идентификационные характеристики	Концептуализация финансовых явлений		
	Бюджетный дефицит	**Фискальный разрыв**	**Фискальный дисбаланс**
1	2	3	4
Этимологическое происхождение	Дефицит (от лат. deficit — «не хватает») — нехватка, отсутствие ресурсов, товаров, денег по сравнению с потребностью в них	Разрыв (с англ. gat) — отсутствие соотносительности, согласованности между чем-нибудь, соответствия чему-то; временный перерыв в чем-либо	Дисбаланс (от лат. dis… — «нарушение» и фр. balance — «равновесие») — нарушение соотношения между взаимосвязанными частями чего-либо; нарушение равновесия
Дефиниция	Бюджетный дефицит (D) — отрицательное сальдо бюджета, когда расходы бюджета превышают его доходы	Фискальный разрыв (FG) — отклонение фактических ключевых фискальных параметров от потенциально запланированных или отклонение фискальных параметров от заданной тенденции с учетом фактора времени	Фискальный дисбаланс — обобщенный показатель (D + FG), характеризующий степень нарушения количественно-стоимостных пропорций между ключевыми параметрами фискальной политики
Графическая интерпретация	 **Графическое изображение фискальных разрывов и дисбалансов**		
Формы проявления	Устойчивый и временный; вынужденный и сознательный; активный и пассивный; фактический, структурный и циклический	Систематический и случайный; конъюнктурный, циклический, структурный	Устойчивый и временный; вынужденный и сознательный; конъюнктурный, циклический и структурный
Причины возникновения	Четко обусловленный целевыми ориентирами проведения определенной макроэкономической политики (в т. ч. экспансивного или рестрикционного характера)	Возникает в результате действия стохастических колебаний деловой активности (циклический), эндогенных и экзогенных асимметрических шоков / импульсов (конъюнктурный)	Возникает как реакция на асимметрические шоки или соответствующие меры экономической политики, может иметь проциклический, антициклический и ациклический характер
Последствия / эффекты	Достаточно изучены и прогнозируемые	Практически не изучены, трудно поддаются эмпирическому прогнозированию	Имеют асимметрические институциональные и дистрибутивные эффекты

* Систематизировано автором

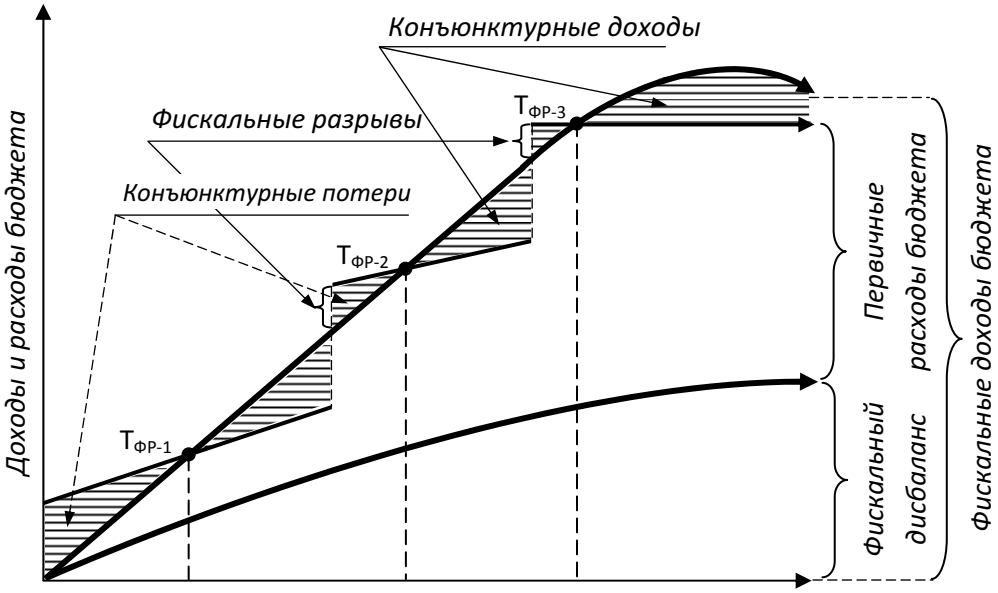


Рис. 1 — Графическая интерпретация конъюнктурных фискальных разрывов*

тате действия факторов, обусловливающих долгосрочную тенденцию на определенном временном интервале. Если фактический бюджетный дефицит неожиданно или в силу определенных асимметрических шоков существенно увеличится в текущем году, то его тренд в целом, вероятно, будет выше в течение следующих нескольких лет. Этот вывод базируется на гипотезе А. Бланхарда (O. Blanchard) и С. Фишера (S. Fischer) из Массачусетского технологического университета: «Временные шоки приводят к появлению колебаний в выпуске, длящихся, пока влияние таких шоков не исчерпает себя» [4, с. 14].

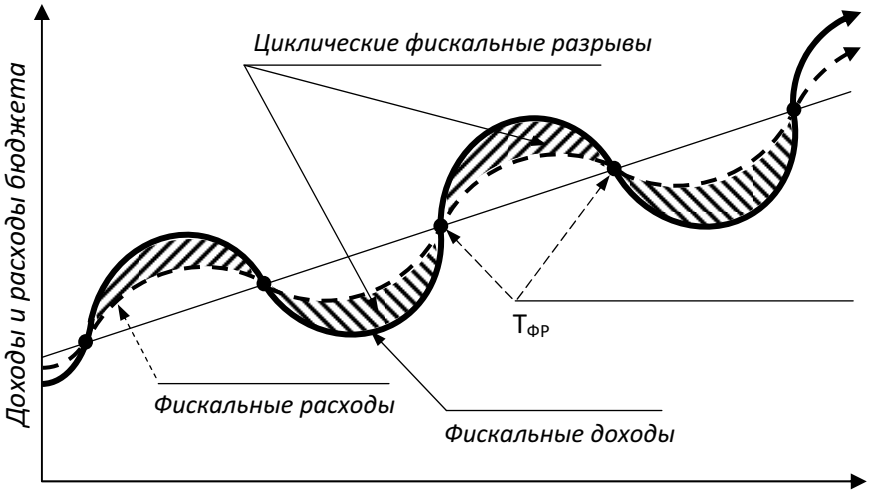


Рис. 2 — Графическая интерпретация циклических фискальных разрывов*

Фискальные дисбалансы в условиях нестабильной внешней конъюнктуры и глобальной экономической неопределенности закономерно увеличиваются, однако, как показывает мировая практика, их последствия (эффекты) распределяются асимметрично в пространстве и времени. На аналитическом уровне это можно объяснить следующим образом.

Во-первых, динамика и формы проявления фискальных дисбалансов в странах, в значительной степени зависящих от условий внешней торговли и внешнего финансирования, отличаются от тех, которые имеют место в странах, менее зависимых от внешних рынков. Так, например, можно наблюдать большее влияние факторов неопределенности внешней среды (например, цены на нефть и газ, валютной волатильности и нестабильного обменного курса, динамики процентных ставок на рынках ссудного капитала и др.) на фискальные параметры стран с чрезмерным уровнем зависимости от них, что в значительной степени обусловлено высокой внешнеэкономической открытостью.

Во-вторых, страны-экспортеры сырья и товаров с низкой степенью обработки подвергаются воздействию другого типа шоков по сравнению со странами-экспортерами готовой высокотехнологической продукции. Как известно, амплитуда колебания мировых цен на сырье намного выше,

* Построено автором

чем на продукцию обрабатывающей отрасли, что связано как с ограниченностью природных запасов (например, нефти и газа), так и с недостаточным уровнем конкуренции на сырьевых рынках, имеющих в основном олигополистический характер. Динамика цен на товары с низкой степенью обработки (например, черные и цветные металлы) в значительной степени определяется общей мировой конъюнктурой (в случае глобальной рецессии сопровождается ухудшением условий торговли, резким снижением цен).

В-третьих, фактические значения фискальных параметров могут отличаться от целевых ориентиров фискальной политики из-за того, что прогнозы всех макроэкономических показателей содержат систематическую ошибку. В частности, речь идет о чередовании недооценки определенного показателя с его переоценкой, что свидетельствует о случайном характере ошибки прогнозирования. Но преобладание завышенных или заниженных прогнозов свидетельствует об их систематическом отклонении от фактических показателей. Влияние систематической ошибки в условиях нестабильной внешней конъюнктуры и глобальной экономической неопределенности, как правило, усиливается. Мировой опыт свидетельствует, что разные страны в разные периоды применяют как консервативное прогнозирование фискальных параметров (при котором, например, прогнозы бюджетных доходов целенаправленно занижаются), так и оптимистические подходы к прогнозированию фискальных параметров (когда прогнозы бюджетных доходов наоборот завышаются) [5]. Устойчивые оптимистические прогнозы обычно означают, что правительство, преследуя краткосрочные политические цели или давление лоббистских групп, пытается неоправданно увеличить государственные расходы. Это приводит к регулярному превышению законодательно установленных показателей бюджетного дефицита, то есть к ослаблению фискальной дисциплины.

В случае анализа фискальных разрывов и дисбалансов важно учитывать, что их дистрибутивные асимметрические эффекты определяются динамикой макроэкономических параметров, которые изменяются под воздействием стохастических конъюнктурных импульсов (шоков) и принципиально отличаются по характеру формирования. Целесообразно выделить три категории переменных.

1. *Показатели внешней конъюнктуры* (цены на товары экспорта и импорта, кросс-курсы доллара и евро, динамика процентных ставок на мировых рынках ссудного капитала и т. д.), которые выступают исключительно как экзогенные шоки предложения (при их прогнозировании важно использовать оценки международных организаций и крупных международных компаний).

2. *Показатели, подлежащие коррекции*, значения которых в большей степени определяются решениями правительства и центрального банка (хотя следует отметить, что эти решения существенно зависят от значений экзогенных переменных). Речь идет в первую очередь об инфляции и динамике обменного курса. Прогнозирование этих переменных зависит от реакции власти на изменение внешних условий (то есть влияния политических шоков).

3. *Производные / вторичные переменные*, которые преимущественно определяются сочетанием внешних переменных и показателей, поддающихся коррекции (например, объем экспорта или импорта, объем прибыли и заработной платы и т. д.).

Соответственно, трансмиссионный механизм распространения дистрибутивных асимметрических эффектов фискальных дисбалансов в условиях нестабильной внешней конъюнктуры и глобальной экономической неопределенности можно представить такими составляющими:

– *прямой дистрибутивный асимметрический эффект*, в случае которого изменение макроэкономического параметра непосредственно приводит к изменению фискальных параметров;

– *косвенный дистрибутивный асимметрический эффект*, в случае которого фискальные параметры изменяются через последовательность таких каналов распространения: «выходной макроэкономический параметр — показатели, подлежащие коррекции (с учетом реакции властей) — фискальные параметры»;

– *вторичный дистрибутивный асимметрический эффект*, возникающий в результате распространения различного рода флуктуаций через последовательность каналов: «выходной макроэкономический параметр — производные / вторичные переменные — фискальные параметры» или «выходной макроэкономический параметр — показатели, подлежащие коррекции — вторичные переменные — фискальные параметры».

Теоретико-методологическое осмысление указанных составляющих этой проблемы позволяет обоснованно анализировать определяющие доминанты фискальной политики государства в условиях глобальной фазы развития мировой экономики; а также выявлять системные детерминанты современного фискального кризиса, его социально-экономические эффекты; определять политико-экономические концепции коррекции

Этапы фискальной стабилизации	Внутренние механизмы фискальной стабилизации		
	Оперативный	Тактический	Стратегический
1. Восстановление платежеспособности	Система мероприятий, базирующихся на использовании принципов «фискальной консолидации»		
2. Восстановление фискальной устойчивости		Система мероприятий, базирующихся на использовании принципа «фискальных правил»	
3. Обеспечение фискального равновесия в долгосрочном периоде			Система мероприятий, базирующихся на использовании «модели устойчивого роста»

Рис. 3 — Внутренние механизмы восстановления фискальной устойчивости и обеспечения фискального равновесия*

фискальных разрывов и дисбалансов; тестировать теоретические модели принятия решений в условиях глобальных фискальной нестабильности.

В последнее время внешние стохастические асимметрические шоки, конъюнктурные изменения и нарастающие флуктуации в геоэкономическом пространстве, а также внутренние структурно-институциональные дисбалансы усиливают риски обострения кризисных потрясений, которые могут принимать различные формы. Одной из таких форм является фискальный кризис. Его объективным проявлением является нарушение фискального равновесия, что отражается в обострении противоречий между фактическим состоянием фискального потенциала государства и необходимым объемом финансирования общественных благ. Механизм восстановления фискального равновесия предусматривает систему мероприятий по фискальной стабилизации, которые принято подразделять на оперативные, тактические и стратегические (рис. 3).

Оперативный механизм фискальной стабилизации предусматривает систему мер, направленных, с одной стороны, на уменьшение текущих внешних и внутренних финансовых обязательств в краткосрочном периоде, а с другой — на расширение фискального потенциала для своевременного погашения ранее принятых обязательств. Принцип «*фискальной консолидации и бюджетных ограничений*», лежащий в основе этого механизма, предусматривает необходимость сокращения как текущих потребностей, так и будущих финансовых обязательств. Так, например, в основу фискальной политики большинства стран ЕС на ближайшие годы положена идея «минимального фискального государства» и обеспечения стабильности их бюджетных систем за счет сокращения бюджетного дефицита, но с условием выполнения ранее принятых обязательств и содействия инновационному развитию экономики. Эта фискальная политика определяется минимум двумя причинами. Во-первых, дальнейшее наращивание бюджетных расходов противоречит политике обеспечения фискальной стабильности и сдерживания инфляционных процессов. Во-вторых, накопленное в большинстве стран в предыдущие периоды бремя социальных обязательств требует их инвентаризации, максимально допустимого сокращения, ужесточения фискальных ограничений в финансировании государственных расходов.

Тактический механизм фискальной стабилизации предусматривает систему как превентивных защитных мероприятий по уменьшению фискальных дисбалансов, так и мер коррекции фискальных разрывов, направленных на преодоление негативных тенденций и достижения фискального равновесия. Что касается превентивных защитных мер, то ортодоксальные эко-

* Построено автором

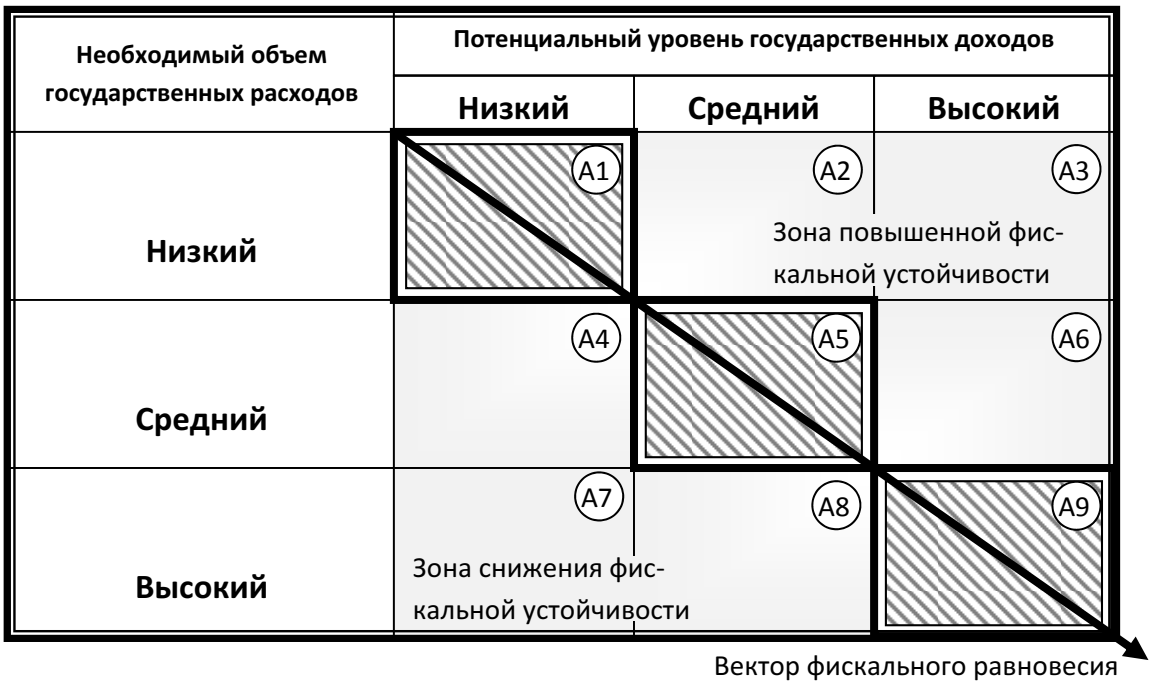


Рис. 4 — Матрица стратегических моделей фискального равновесия государства*
Примечание: базовые модели финансового равновесия, на основе которых построена матрица стратегических моделей фискального равновесия, для практического использования впервые были предложены французскими исследователями Ж. Франшоном и И. Романе

номические теории в этом контексте оперируют понятием «сбалансированного бюджета» и обеспечения на этой основе фискальной устойчивости. С учетом возможных объемов генерирования и использования бюджетных ресурсов варианты моделей фискального равновесия могут быть изображены графически (рис. 4).

На схеме вектор фискального равновесия проходит через поля A1, A5, A9, которые называются «полями фискального равновесия», в рамках которых необходимый объем государственных расходов практически соответствует потенциальному уровню государственных доходов. Иными словами, в этих полях фискальная политика государства укладывается в концепт «сбалансированного бюджета». Финансовой наукой сформулированы теоретические модели принятия финансовых решений, оперирующие четырьмя основными концепциями сбалансирования бюджета. В частности, речь идет о:

1) *концепции сбалансирования бюджета на ежегодной основе*, суть которой заключается в необходимости ежегодного сбалансирования бюджета на бездефицитной основе;

2) *концепции циклического сбалансирования бюджета*, согласно которой бюджет должен быть сбалансирован не в календарном или финансовом году, а в течение всего экономического цикла. В этом случае государственные заимствования выступают инструментом финансирования бюджетного дефицита, возникающего в результате сокращения доходов от налогообложения в депрессивной фазе экономического цикла;

3) *концепции автоматически стабилизирующей экономической политики*, которая предполагает балансирование бюджета в течение всего экономического цикла с использованием так называемых «встроенных стабилизаторов»;

4) *концепции компенсационного бюджета*, аргументирующей невозможность уменьшения дефицита бюджета и неприемлемость политики полного отказа от государственных заимствований из-за перманентной стагнации экономики в развитых странах.

Не опровергая адекватности этих концепций современной практике, заметим, что теории экономической динамики акцентируют внимание не на сбалансированности фискальных параметров, а на сбалансированности процессов во времени и пространстве. В этом контексте для обеспечения фискального равновесия в долгосрочном периоде важно учитывать проблему сглаживания фискальных разрывов. Речь идет о теоретической интерпретации и эмпирической адаптации *кон-*

* Построено автором на основе идеи [6, с. 687]

цепции сглаживания эффекта конъюнктурных и циклических фискальных разрывов с использованием «фильтра Ходрика-Прескотта» [7, с. 625].

Что касается так называемых «кризисных полей» — А4, А7, и А8, то длительное пребывание в них лишь усугубляет кризисные тенденции (особенно опасно пребывание страны в поле А7), поскольку в данном случае ее макроэкономическое развитие будет сопровождаться перманентно растущим удельным весом государственных заимствований и, соответственно, снижением фискальной устойчивости.

Как показывает практика развитых стран, для достижения фискальной сбалансированности и устойчивости большинство из них применяют специальные фискальные правила. Так, в частности, в 1990-е гг. в большинстве стран были подготовлены нормативные и методические документы в области проведения бюджетной политики, разработки долгосрочных бюджетных стратегий и достижения бюджетной устойчивости. Например, в Великобритании был принят «Кодекс бюджетной стабильности» (1997), в Австралии — «Хартия бюджетной справедливости» (1998), Новой Зеландии — «Акт фискальной ответственности» (1994), Европейском союзе — «Маастрихтский договор» (с изменениями от 1997 г. в соответствии с «Пактом о стабильности и росте») [8, с. 26]. Обобщая мировой опыт, авторы исследований на эту тему выделяют три основных типа правил, накладывающих ограничения на фискальную политику с целью восстановления фискальной устойчивости, достижения макроэкономической стабильности и обеспечения доверия к экономической политике правительства [8, с. 26–38; 9, с. 20–23]:

1. *Правила, требующие сбалансированного бюджета или ограничения предельного размера бюджетного дефицита* (речь идет о таких формах фискальных ограничений, как полное соответствие доходов и расходов бюджета (т. е. полный запрет государственных заимствований) или ограничения бюджетного дефицита определенным процентом ВВП; сбалансирование доходов и расходов с учетом циклического фактора (это касается и объема бюджетного дефицита); сбалансирование только текущих доходов и расходов (притом, что займы допускаются только для финансирования капиталовложений);

2. *Правила, ограничивающие политику государственных заимствований* (могут запрещать государственные займы из внутренних источников, у центрального банка или же ограничивать эти займы определенной пропорцией к государственным доходам и расходам в прошлом);

3. *Правила, ограничивающие объем государственного долга или резервов* (могут ограничивать объем валовой (или чистой) задолженности процентом к ВВП, определять величину резервов внебюджетных фондов).

В условиях кризиса фискальные правила имеют преимущества по сравнению с дискреционной фискальной политикой. Прежде всего, они оказывают дисциплинирующее воздействие и способны сглаживать негативные последствия политических шоков, возникающих в результате экспансионной фискальной политики демократически избранных правительств. Ведь, как известно, правительства под давлением электората склонны тратить больше, чем позволяют доходы, а следовательно, накапливать долги и перекладывать бремя их выплат на будущие поколения. Соответственно, фискальные правила выступают индикатором, на основе которого принимаются финансовые решения, стратегическим целевым ориентиром которых является обеспечение неравенства: $ПД > ДВ$, где *ПД* — потенциальный уровень государственных доходов, *ДВ* — необходимый объем государственных расходов. Как показывает практика, потенциальные возможности существенного увеличения объемов государственных доходов (левая часть неравенства) в условиях кризиса ограничены. Поэтому основным способом обеспечения фискального равновесия в кризисных условиях является сокращение объема государственных расходов (правая часть неравенства). Такое сокращение предусматривает ограничение как текущего потребления, так и инвестиционной активности государства, поэтому характеризуется термином «фискальные ограничения». Укрепление фискальной устойчивости на основании «фискальных ограничений» позволяет, несмотря на волатильность доходов в условиях кризиса, обеспечить положительный фискальный разрыв в соответствующих денежных потоках, стабильное финансирование бюджетных обязательств государства и фискальное равновесие в процессе выхода из кризисного состояния.

В условиях кризиса быстрого восстановления фискальной устойчивости могут достичь страны, находящиеся в «кризисных полях» А2, А3 и А6 (при этом наиболее высокие темпы такого восстановления будут в поле А3). Во всех этих полях объем потенциальных государственных доходов превышает объем дополнительного их потребления, что позволяет государству снизить удельный вес долгового финансирования. Эта модель антикризисного фискального управления характерна в основном для стран, создающих специальные

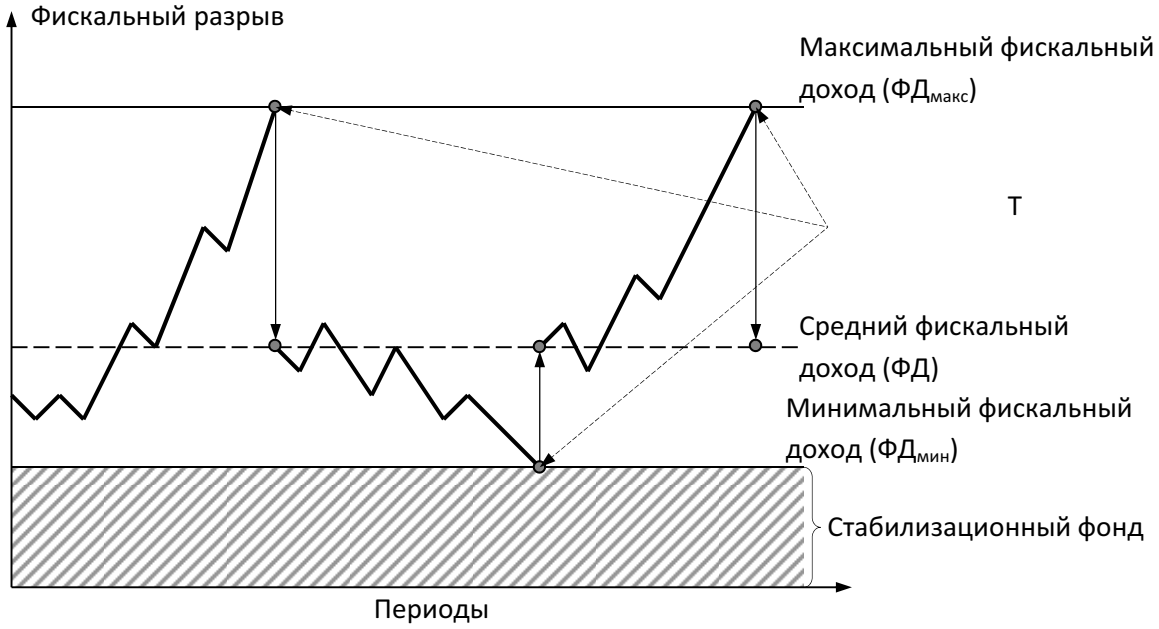


Рис. 5 — Коррекция фискальных разрывов в соответствии с моделью Миллера-Орра*

стабилизационные фонды — так называемые «суверенные фонды национального богатства (благосостояния)». Речь идет, прежде всего, о странах, зависящих от экспорта природных ресурсов и динамики ценовой конъюнктуры на мировых рынках. Средства, аккумулированные в этих фондах в период благоприятной ценовой конъюнктуры ($ФД_{макс}$), выступают инструментом сглаживания фискальных разрывов и дисбалансов в период ее ухудшения ($ФД_{мин}$) (рис. 5).

В этом смысле функциональное назначение стабилизационных фондов заключается не только в восстановлении фискального равновесия, но и в обеспечении долгосрочного макроэкономического равновесия (в том числе в ограничении инфляции и чрезмерного укрепления национальной валюты, предупреждении развития «голландской болезни»). По данным Института исследования суверенных фондов благосостояния (The Sovereign Wealth Fund Institute), в мире насчитывается около 50 таких фондов, которые управляют активами более 4 трлн долл. США. При этом ключевая роль в этой сфере принадлежит странам BRICS, особенно Китаю.

Стратегический механизм фискальной стабилизации предусматривает систему мер, основанных на использовании «модели устойчивого роста», направленных на поддержание достигнутого уровня фискального равновесия в долгосрочном периоде. В этом контексте в 2012 г. на ежегодном совещании МВФ и Всемирного банка директор-распорядитель МВФ Кристин Лагард отметила, что ключевой вектор стратегического глобального развития в посткризисный период будет заключаться в восстановлении экономического роста и создании рабочих мест. По ее убеждению, без экономического роста будущее мировой экономики будет под угрозой. Ведь восстановление экономического роста может сыграть важную роль в преодолении бремени государственного долга, который в странах с развитой экономикой составляет в среднем около 110 % ВВП. Кроме этого, экономический рост, охватив широкие слои населения, принесет эффект уменьшения глобального неравенства (речь идет о том, что в макроэкономических зависимостях меньшее неравенство коррелирует с большей макроэкономической стабильностью и устойчивым экономическим ростом).

В итоге, стратегический механизм фискальной стабилизации предусматривает переход от «минимального фискального государства» пе-

* Разработано на основе модели формирования и расходования остатка денежных средств Миллера-Орра. См.: [6, с. 456]. Выходные концепты этой модели предусматривают наличие определенного размера страхового резерва и определенную асинхронность в фискальных доходах и фискальных расходах соответственно и возникновение фискального разрыва. Когда фискальный доход достигает максимального значения (верхней границы своего «коридора»), избыток средств (относительно среднего фискального дохода) переводится в резерв (стабилизационный фонд). Аналогично, когда фискальный доход опускается ниже среднего и достигает минимального значения (нижней границы своего «коридора»), происходит пополнение бюджетных ресурсов до необходимого уровня за счет средств стабилизационного фонда

риода фискальной консолидации к «социально ответственному государству», фискальная стабилизация в измерении которого предусматривает: во-первых, разработку фискальной политики на принципах экономической эффективности и социальной справедливости; во-вторых, справедливое распределение бремени коррекции глобальных фискальных дисбалансов и обеспечение социальной защиты наиболее уязвимых слоев населения; в-третьих, способность государственных органов действовать в национальных интересах с максимальной выгодой и, соответственно, минимальным ущербом для общества.

Таким образом, с позиций политико-экономических концепций, эффективное управление фискальными разрывами и дисбалансами обеспечивает достижение фискального равновесия государства в контексте стратегического развития; способствует повышению ритмичности фискальной политики и синхронизации денежных потоков государства; позволяет сократить потребности государства в ссудном финансировании и снизить его долговую зависимость (особую актуальность этот аспект приобретает в странах с ограниченным доступом к внешним источникам финансирования). В то же время, меры антициклической коррекции фискальных разрывов и дисбалансов являются важными финансовыми рычагами сглаживания циклических колебаний и колебаний деловой активности; зато активные формы управления конъюнктурными доходами (что особенно актуально для стран, обладающих значительными запасами энергетических ресурсов) позволяют государству получать дополнительные фискальные доходы, генерируемые непосредственно его денежными активами (речь идет, прежде всего, о формировании так называемых стабилизационных фондов). Следовательно, в условиях неравновесного глобального развития эффективное управление фискальными разрывами и дисбалансами уменьшает риск неплатежеспособности государства и гарантирует его финансовую устойчивость и макроэкономическую стабильность.

Литература

1. Гальчинський, А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій / А. С. Гальчинський. — К. : АДЕФ-Україна, 2010. — 572 с.

2. Перспективы развития мировой экономики. Преодоление высоких уровней долга и вялого роста / Обзоры мировой экономики и финансов ; пер. с англ. Служба переводов МВФ. — Вашингтон : МВФ, 2012. — 241 с. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2012/02/pdf/textr.pdf.

3. Burns, A. Measuring Business Cycles / A. Burns, W. Mitchell. New York : National Bureau of Economic Research, 1946. — 559 p.

4. Blanchard, O. Lectures on Macroeconomics / O. Blanchard, S. Fischer. — Cambridge, Mass. : MIT Press, 1989. — 664 p.

5. Auerbach, A. On the Performance and Use of Government Revenue Forecasts / A. Auerbach // National Tax Journal. — 1999. — Vol. 52. — № 4. (December 1999). — P. 765–782. — [Electronic resource]. — Mode of access : http://ntj.tax.org/wwtax/ntjrec.nsf/779276D8CD7B55F485256AFC007F1DE5/$FILE/v52n4765.pdf.

6. Бланк, И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. — К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. — 784 с.

7. Кравчук, Н. Я. Дивергенція глобального розвитку : сучасна парадигма формування геофінансового простору / Н. Кравчук. — К. : Знання, 2012. — 784 с.

8. Тимохина, Е. Анализ устойчивости Федерального бюджета России в период кризиса / Е. Тимохина // Вопросы экономики. — 2011. — № 1. — С. 26–38.

9. Kopits, G. Fiscal Rules / G. Kopits, S. Symansky // Occasional Papers. — 1998. — № 162. — P. 20–23.

Материал поступил в редакцию 25.07.2013.

Взаимосвязь маркетинговых исследований и банковских инноваций при оценивании банковских услуг населением Днепропетровской области Украины

Котковский Владимир Станиславович,
кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой банковского дела Криворожского экономического института ГВУЗ «Криворожский национальный университет» (г. Кривой Рог, Украина)

Гузенко Елена Павловна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела Криворожского экономического института ГВУЗ «Криворожский национальный университет» (г. Кривой Рог, Украина)

В статье рассматривается состояние предоставления банковскими учреждениями Днепропетровской области (Украина) банковских инноваций населению, обосновывается значение маркетингового исследования особенностей предоставления банковских инноваций банками области, определяются возможности расширения ассортимента инноваций коммерческими банками Днепропетровского региона для населения.

This article discusses the state of provision banking innovations for the people by banking institutions of Dnepropetrovsk region (Ukraine), grounds the value of marketing research of banking innovation of the region, identifies the opportunities for expanding the range of banking innovations for the people by commercial banks of the Dnepropetrovsk region.

Введение

В современных условиях дальнейшее развитие в Украине приобретает банковский сектор экономики: расширяется количество банковских учреждений, активно появляются банковские учреждения с иностранным капиталом, увеличиваются объемы их деятельности. Но пока еще имеются те недостатки, которые были и раньше — главным образом осуществляется обслуживание юридических лиц; количество банковских услуг, предоставляемые клиентам банков, остается ограниченным; ассортимент банковских услуг небольшой, а качество низкое; не предлагаются банковские инновации, которые отвечали бы требованиям рыночной экономики. В большинстве случаев деятельность коммерческих банков остается консервативной [8].

В связи с этим актуальным остается вопрос поиска путей решения поставленных проблем. С этой целью предлагается обратить внимание на целесообразность привлечения инновационных элементов с использованием маркетинговых основ.

Напомним, что маркетинговые исследования стали использоваться коммерческими банками Украины как основа принятия решений по разработке продуктового портфеля и выбора конкурентной стратегии с начала 90-х гг. XX в. Обогащение процедуры исследований современными технологическими наработками и повышение их эффективности способствует дальнейшей популяризации использования инструментов банковского маркетинга. Но иногда за презентабельной формой результатов рыночных исследований кроется искусственно навязанная гипотеза, небрежно собранные данные и нечетко сформулированные цели [9].

В исследованиях ведущих ученых, посвященных проблемам кредитно-инвестиционной деятельности банковских учреждений, можно выделить труды Л. А. Антонюка, А. Б. Гончарова, С. Б. Егорычевой [4], С. М. Козьменка, Н. В. Крас-

нокутской, М. И. Крупка [7], Т. В. Майоровой, П. П. Микитюка [10], В. И. Мищенка, А. А. Пересады, Д. М. Стеченка и др. Аспекты маркетинговых исследований в банках, освещенные в статье, изучали такие ученые, как Е. В. Дубовик [2], А. А. Кириченко, И. А. Лютый [9], А. В. Никитин [11], Л. Ф. Романенко [12], И. А. Спицын, Я. А. Спицын [13], Э. А. Уткин и др. Их научные разработки включили теоретический и практический аспект проблематики. Но при этом ученые ограниченно раскрыли инновационный элемент.

Следует отметить, что решение поставленной проблемы целесообразно проводить путем привлечения научных методов обработки информации, а именно способов и приемов математической статистики. Указанные методы нашли отражение в трудах таких ученых, как С. Ф. Горбаня, Н. В. Снижко [3], О. О. Земкова, А. В. Толстопятенко, Ю. Н. Черемных [5], Ю. Н. Иванова, С. В. Казаринова, Г. Л. Громыко, А. Н. Воробьёва [15] и др. Ученые утверждают тот факт, что данные методы дают возможность изучать на научной основе как социально-экономические процессы в обществе, так и деятельность функционирующих коммерческих банков, страховых компаний и других финансово-кредитных учреждений.

Целью данной статьи является определение состояния и маркетинговое исследование особенностей предоставляемых банковскими учреждениями Днепропетровской области (Украина) банковских инноваций физическим лицам с указанием возможного расширения их ассортимента.

Основная часть

Современный этап развития банковской системы Украины характеризуется высоким уровнем насыщенности рынка финансовыми продуктами и услугами и, как следствие, интенсивной конкуренцией между кредитными организациями. В таких условиях существенное преимущество получают те финансово-кредитные учреждения, которые способны разрабатывать и внедрять новые технологии, модернизировать продуктовый ряд, разрабатывать альтернативные каналы обслуживания клиентов, то есть осуществлять инновационный процесс.

В контексте вышесказанного можно проследить тенденции, на основании которых происходило развитие инновационной деятельности банков в Украине, и определить специфику инновационного процесса в банковском секторе в настоящий момент.

Коммерческие банки предлагают своим клиентам зарплатные проекты, на рынке банковских услуг появились специальные платежные документы (кредитные карты). В конце 90-х гг. стала формироваться как публичная, так и непубличная часть VIP-обслуживания — private banking. Впоследствии банки внедряли инновационные кредитные продукты, ориентированные на розницу. Агрессивно продвигались экспресс-кредиты, автокредиты с опциями buy-back и trade-in. Начали развиваться инновационные кобрендинговые продукты, такие как карты Visa.

Относительно новым видом банковских услуг является мультивалютные вклады — срочный депозит в нескольких валютах (объединение в один счет три валюты: гривны, доллара, евро). Большинство банков продвигает бивалютные депозиты (евро / доллар).

Для оперативного осуществления расчетно-кассовых операций банки используют высокотехнологичные банковские системы, которые позволяют дистанционно управлять счетами и банковскими операциями в режиме on-line. На базе таких систем создаются специальные продукты кэш-менеджмента, позволяющие корпоративным клиентам оптимизировать процесс управления своими денежными потоками.

Современные потребности населения не сводятся к традиционному кредитно-расчетному банковскому обслуживанию, они требуют значительно более широкого спектра различных услуг со стороны коммерческих банков, которые призваны обеспечивать оптимальные условия для получения дохода своих клиентов. Банки активно внедряют новые продукты, способные обеспечить конкурентоспособность как клиента, так и финансового учреждения в будущем.

Функционирование современного банка связано с изменениями как во внешней, так и во внутренней среде его функционирования, что обуславливает необходимость разработки новых подходов к оценке их деятельности. Достичь этого можно путем глубоких маркетинговых исследований с привлечением приемов и способов математической статистики. Именно с этой позиции авторы [6; 8; 9] предлагают инновационный подход к изучению поведения потребителя банковских услуг и непосредственно самого банка. Итак, первым этапом исследования выступает маркетинговый сегмент.

Маркетинговые исследования в банковской сфере являются видом технологии, направленной

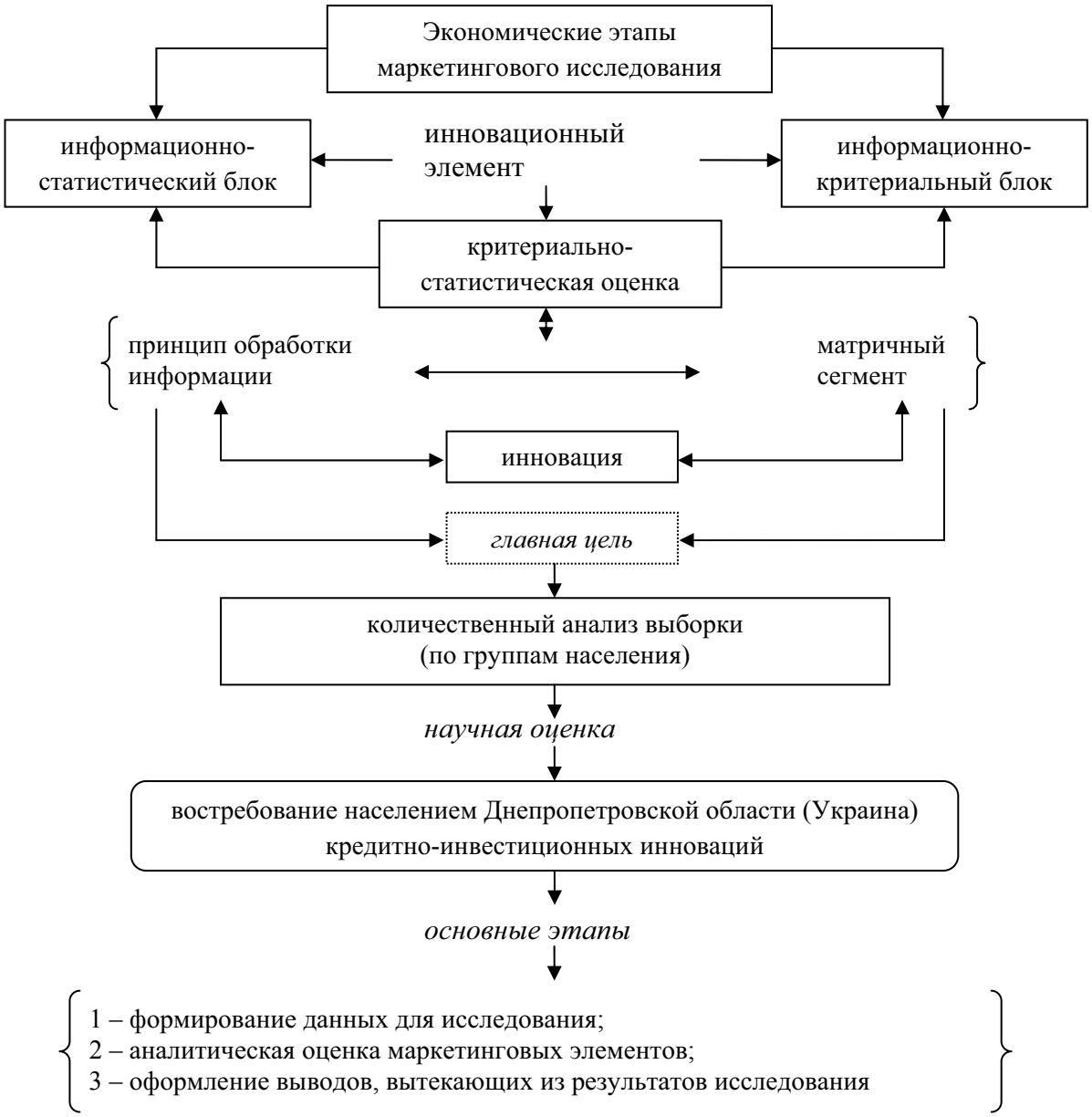


Рис. 1 — Структурно-логическая схема содержания экономических этапов маркетингового исследования установленной выборки (разработано авторами)

на разработку эффективных средств воздействия на рынок банковских продуктов и услуг на основе объективного анализа рыночной ситуации [9]. Для проведения маркетинговых исследований предоставленных банковскими учреждениями Днепропетровской области (Украина) банковских инноваций физическим лицам была поставлена цель — изучить специфику этих отношений и установить степень доверия населения к банковским учреждениям.

Задачами, которые поставлены маркетинговым исследованием, явились следующие:

1) произвести сегментирование населения Днепропетровской области по сходным характеристикам поведения на рынке банковских услуг;

2) определить:

– уровень осведомленности (информированности) населения о деятельности банков и их услугах;

– уровень потребления и уровень спроса отдельных банковских услуг населением;

– известность, степень доверия и рейтинг пользования услугами банков, действующих на рынке области;

– факторы (критерии), определяющие при необходимости выбор физическими лицами того или иного банка для обслуживания.

Важно отметить, что данные маркетинговые исследования базируются на результатах социологического опроса, проведенного в мае 2013 г.

Таблица 1 — Критериально-статистическая оценка первой выборки по матричному принципу

Доверяете ли Вы банкам?	Как Вы оцениваете свое материальное положение?						Всего
	денег не всегда хватает даже на питание	все деньги уходят на питание	могу изредка покупать новую одежду и обувь	могу покупать одежду и обувь по мере необходимости	денег хватает и на крупные покупки	затрудняюсь ответить	
Доверяю	0,0	2,7	0,9	1,3	0,0	1,7	6,6
Скорее доверяю, чем не доверяю	2,5	6,9	0,0	5,9	0,0	2,1	17,4
Скорее не доверяю, чем доверяю	7,4	18,8	13,4	2,4	0,0	0,0	42,0
Не доверяю	6,2	9,1	7,7	0,0	2,2	0,0	25,2
Затрудняюсь ответить	1,6	5,8	0,0	0,8	0,0	0,6	8,8
Всего	17,7	43,3	22,0	10,4	2,2	4,4	100,0

в Днепропетровской области. Выборка включает в себя 1000 респондентов во всех крупных городах области (Днепропетровск, Днепродзержинск, Кривой Рог, Павлоград, Желтые Воды, Марганец, Никополь, Новомосковск, Орджоникидзе, Павлоград), выбранных по квотному принципу. Основные признаки выборки: пол, возраст, образование, национальность. Опрос проводился методом анкетирования по месту жительства респондентов. Отклонения от структуры генеральной совокупности не превышают 3–5 %, что позволяет считать объем выборки репрезентативным, а результаты опроса достоверными.

Первоначальным этапом маркетингового исследования является оценка общей ситуации, сложившейся на рынке банковских услуг для физических лиц в Днепропетровской области. В результате такой оценки обобщены данные по отношению населения к банковским услугам, степени информированности жителей городов о деятельности банков и их услугах, степени доверия населения банкам.

Доказано: одним из важнейших вопросов, изучаемых при анализе какого-либо рынка, является его сегментирование, т. е. разделение потребителей на отдельные группы, сходные по каким-либо признакам (обычно отдельный сегмент рынка состоит из потребителей, одинаково реагирующих на определенный набор побудительных стимулов маркетинга) [11]. Таким образом, произведено сегментирование населения по критериям, определяющим его поведение на рынке банковских услуг, выявлены группы потребителей, характеризующиеся однотипным поведением на данном рынке, определены их социально-демографические характеристики, а также материальное положение.

Исследования показывают, что выделение таких групп потребителей позволяет определить наиболее перспективные группы клиентов, узнать их социально-демографические и другие характеристики и при проведении рекламных кампаний воздействовать на них более целенаправленно, а, следовательно, более результативно. Достижение цели исследования будет проведено с учетом следующих этапов (рис. 1).

Проведенный анализ показал, что основными факторами, определяющими поведение потребителей на рынке банковских услуг, являются: степень их доверия банкам и оценка ими своего материального положения. Поэтому в качестве основного критерия выделения групп населения (рыночных сегментов) на банковском рынке было определено соотношение ответов на вопросы: «Доверяете ли Вы банкам?» и «Как Вы оцениваете свое материальное положение?» (табл. 1).

На основе представленного распределения на банковском рынке были выделены шесть групп потребителей, характеризующиеся различными установками своего поведения на данном рынке:

1) сегмент — «доверяющие бедные» (понятно, что названия здесь являются условными, принятыми просто для обозначения групп) — объединяет в себя группы населения, оценивающие свое материальное положение как «денег не всегда хватает даже на питание» или «все деньги уходят на питание» и «доверяющие» или «скорее доверяющие, чем не доверяющие» банкам — размер сегмента около 12 % всего населения области;

2) сегмент — «доверяющие средние» — часть жителей области, которые «могут изредка покупать новую одежду и обувь» и «доверяющие» или «скорее доверяющие, чем не доверяющие» бан-

Таблица 2 — Критериально-статистическая оценка второй выборки по матричному принципу

Если у вас появляются «свободные» деньги, то обычно это какая сумма?	По группам населения					В целом по населению
	доверяющие бедные	доверяющие богатые	не доверяющие бедные	не доверяющие средние	не доверяющие богатые	
От 220 до 240 грн.	4,1	—	23,0	9,0	39,1	15,8
От 241 до 290 грн.	6,6	6,2	10,6	40,8	—	15,2
От 291 до 340 грн.	—	—	7,4	25,6	10,9	9,6
От 341 до 390 грн.	—	—	3,2	—	—	1,2
От 391 до 460 грн.	—	1,1	0,8	—	—	1,2
От 461 до 540 грн.	—		1,1	—	—	1,2
От 541 до 630 грн.	—	30,9	2,4	—	13,0	4,2
От 631 до 780 грн.	—	—	—	—	—	0,3
От 781 до 1000 грн.	—	—	—	1,4	—	
Свыше 1000 грн.	—	18,5	1,3	—	37,0	3,8
Затрудняюсь ответить	32,3	16,0	17,5	12,8	—	17,5
Отказ от ответа	57,0	17,3	32,7	10,4	—	30,0

кам — по данным исследования, размер данного сегмента составляет около 1 %;

3) сегмент — «доверяющие богатые» — включает в себя группы населения, оценивающие свое материальное положение как «могу покупать новую одежду и обувь по мере необходимости» и «денег хватает и на крупные покупки» и которые «доверяют» или «скорее доверяют, чем не доверяют банкам» — размер сегмента около 7 %;

4) сегмент — «не доверяющие бедные» — те, которые оценивают свое материальное положение как «денег не всегда хватает даже на питание» или «все деньги уходят на питание» и «не доверяющие» или «скорее не доверяющие, чем доверяющие» банкам — размер сегмента больше 40 %;

5) сегмент — «не доверяющие средние» — «могут изредка покупать новую одежду и обувь» и «не доверяют» или «скорее не доверяют, чем доверяют» банкам — размер сегмента больше 20 %;

6) сегмент — «не доверяющие богатые» — «могут покупать новую одежду и обувь по мере необходимости» или «денег хватает и на крупные покупки», банкам «не доверяют» или «скорее не доверяют, чем доверяют» — размер сегмента около 5 %.

В сумме эти сегменты составляют больше 85 % населения Днепропетровской области, что позволяет считать данное выделение достоверно отражающим основные потребительские группы населения.

Рассмотрим, чем же отличаются друг от друга выделенные группы потребителей по своим характеристикам (в связи с тем, что размер сегмента «доверяющие средние» очень мал — около 1 %, то в дальнейшем анализе он подробно рассматриваться не будет).

Выделенные на основе оценки своего материального положения сегменты жителей, естественно, различаются по своему уровню дохода и количеству появляющихся у них «свободных» денег. Так, рассматривая то, к какой категории респонденты относят себя при определении своего материального положения в зависимости от месячного уровня дохода на каждого члена семьи, можно определить, что большая часть населения категории «денег не всегда хватает даже на питание» имеет доход на каждого члена семьи до 240 грн., категории «все деньги уходят на питание» — до 340 грн., «могу изредка покупать новую одежду и обувь» — до 460 грн., «могу покупать новую одежду и обувь по мере необходимости» — до 630 грн. и выше, «денег хватает и на крупные покупки» — от 1000 грн. и выше.

Итак, средний доход на каждого члена семьи в сегментах «доверяющие» и «не доверяющие» бедные составляет до 340 грн., в сегменте «не доверяющие средние» — от 340 до 540 грн., в сегментах «доверяющие» и «не доверяющие» богатые — от 780 и выше. Установленные различия на уровне дохода, естественно, проявляются и в таких показателях, как сумма «свободных» денег и направления их использования.

Исходя из полученных результатов исследования, можно утверждать наличие следующей

Таблица 3 — Критериально-статистическая оценка третьей выборки по матричному принципу

Если у вас появляются свободные деньги, как вы предпочитаете их тратить и куда вкладывать? (отметьте не более 5 вариантов)	**По группам населения**					**В целом по населению**
	доверяющие бедные	**доверяющие богатые**	**не доверяющие бедные**	**не доверяющие средние**	**не доверяющие богатые**	
Трачу все деньги на питание и товары повседневного спроса	72,7	64,2	100,0	80,6	87,0	80,5
Покупаю товары длительного потребления	79,3	39,5	12,3	38,4	87,0	35,5
Путешествую, отдыхаю	32,2	11,1	0,0	23,7	60,9	13,9
Вкладываю в валюту	0,0	9,9	0,0	0,0	47,8	3,0
Вкладываю в недвижимость	0,0	0,0	0,0	0,0	47,8	2,2
Вкладываю в собственное дело, бизнес	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Вклады и сбережения в банках	5,0	17,3	7,0	3,3	0,0	5,6
Сбережения в страховых компаниях	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Покупаю акции предприятий и компаний	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Другое (укажите что) _____	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Затрудняюсь ответить	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	9,1

особенности. При большом разбросе ответов на поставленный вопрос заметна общая тенденция к росту количества «свободных» денег с величины до 220 грн. у сегментов «доверяющие» и «не доверяющие» бедные до 400–500 грн. в сегменте «доверяющие богатые» и до 800 грн. в сегменте «не доверяющие богатые». Используя матричный принцип критериально-статистической оценки, представим следующий результат исследования (табл. 2).

Результаты исследования привели к следующим выводам: во-первых, наибольшая часть населения по критерию «доверяющие бедные» отказалась предоставить свое мнение; во-вторых, та часть населения, которая включена в критерий «не доверяющие богатые», наоборот, приняла участие в опросе. Это говорит о том, что более обеспеченные слои населения Украины, которые часто пользуются банковскими услугами, более открыты к диалогу, так как нуждаются в их усовершенствовании.

При этом отличаются среди выделенных групп и направления использования «свободных» денег (табл. 3).

Исследования показали, если деньги у сегментов «доверяющие» и «не доверяющие бедные» тратятся на питание и товары повседневного спроса, то у «средних» и «богатых» денег хватает на «товары длительного потребления» и на «путешествия, отдых».

Одновременно проведенный анализ социально-демографических характеристик показал наличие определенных зависимостей между такими характеристиками, как род занятий, занимаемая должность, возраст, и отнесением респондентов к тому или иному сегменту потребителей. Рассмотрим распределение ответов на соответствующие вопросы (табл. 4).

Итак, большой группой населения в таких сегментах, как «доверяющие бедные» и «не доверяющие бедные», являются «пенсионеры» (соответственно 34,8 % и 28,2 %). Среди «доверяющих богатых» и «не доверяющих богатых», а также «не доверяющих средних» заметную роль играют работники области культуры, науки, образования, здравоохранения, информации, финансов. Также заметно превалирование среди «доверяющих богатых» такой группы, как учащиеся и студенты.

На основании приведенных данных (табл. 5) заметно преобладание в сегменте «не доверяющие богатые» людей с более высоким социальным статусом (категории руководитель, заместитель руководителя предприятия, учреждения).

Отметим, что более высок социальный статус людей в сегментах «доверяющие бедные», «доверяющие богатые» и «не доверяющие средние» по сравнению с «не доверяющими бедными». Так, значительную часть людей, попадающих в данные сегменты, составляют «руководители подразделений, специалисты». Отличие же данных сегментов друг от друга заключается в том, что значительную долю в первом из них занимают

Таблица 4 — Критериально-статистическая оценка четвертой выборки по матричному принципу

Каков род ваших занятий? (один ответ)	По группам населения					В целом по населению
	доверяющие бедные	доверяющие богатые	не доверяющие бедные	не доверяющие средние	не доверяющие богатые	
Работа в сфере промышленного производства	8,3	3,8	9,0	11,8	10,9	9,0
Работа в строительстве, на транспорте, связи	0,0	6,5	3,7	10,5	17,3	5,6
Работа в системе государственного управления	5,8	0,0	2,7	5,7	0,0	3,1
Работа в области культуры, науки, образования, здравоохранения, информации, финансов	0,0	23,4	11,0	24,6	10,9	13,1
Работа в сфере услуг, торговле, коммунальном хозяйстве	6,6	3,9	16,0	10,4	10,9	12,6
Военнослужащий, работник правоохранительных органов	2,5	0,0	1,5	0,0	0,0	0,9
Пенсионер(ка)	34,8	24,7	28,2	14,2	0,0	24,5
Домохозяйка	20,7	14,3	3,7	3,4	19,6	8,1
Временно на работающий(ая), безработный(ая)	11,6	0,0	6,0	6,6	0,0	6,3
Учащийся, студент(ка)	9,9	23,4	17,2	12,8	30,4	16,1
Другое (напишите)	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,7

Таблица 5 — Критериально-статистическая оценка пятой выборки по матричному принципу

Какова ваша должность, служебное положение? (один ответ)	По группам населения					В целом по населению
	доверяющие бедные	доверяющие богатые	не доверяющие бедные	не доверяющие средние	не доверяющие богатые	
Руководитель, заместитель руководителя предприятия, учреждения	0,0	0,0	1,7	4,7	18,6	2,9
Руководитель подразделения, специалист (должность предполагает высшее или среднее специальное образование)	29,2	26,2	17,5	24,9	9,3	18,4
Служащий, технический исполнитель (должность не предполагает высшее или среднее специальное образование)	11,1	14,8	24,7	26,6	11,6	22,1
Квалифицированный рабочий	12,5	4,9	16,8	16,6	11,6	16,5
Подсобный рабочий	25,0	0,0	7,2	7,7	11,6	8,4
Другое	22,2	54,1	32,1	19,5	37,3	31,7

«подсобные рабочие», в то время как во втором «другие» (учащиеся, студенты, а также предприниматели).

Из вышеуказанных данных следует, что выделенные сегменты также будут отличаться и по возрастным характеристикам (табл. 6).

Исследования подтверждают тот факт, что преобладающими в сегментах «доверяющие бедные» и «не доверяющие бедные» являются люди старших возрастных категорий (от 40 до 54 лет и от 55 лет и старше), в сегменте «доверяющие богатые» — в возрасте от 18 до 25 лет, в сегменте «не доверяющие средние» — средний возраст (от 26 до 39 лет и также от 18 до 25 лет), а в сегменте «не доверяющие богатые» — в возрасте от 18 до 40 лет.

С целью углубления маркетинговых оценок исследуемой проблемы целесообразно обратить внимание на критерии, которые представлены в таблице 7.

Таблица 6 — Критериально-статистическая оценка шестой выборки по матричному принципу

Укажите, сколько Вам полных лет?	По группам населения					В целом по населению
	доверяющие бедные	доверяющие богатые	не доверяющие бедные	не доверяющие средние	не доверяющие богатые	
От 18 до 25 лет	20,7	33,3	23,7	24,6	50,0	25,8
От 26 до 39 лет	27,2	29,6	33,1	36,5	47,8	33,1
От 40 до 54 лет	22,3	16,0	18,8	22,3	2,2	19,4
От 55 лет и старше	29,8	21,1	24,4	16,6	0,0	21,7

Таблица 7 — Критериально-статистическая оценка седьмой и восьмой выборки по матричному принципу

Вид выборки	По группам населения					В целом по населению
	доверяющие бедные	доверяющие богатые	не доверяющие бедные	не доверяющие средние	не доверяющие богатые	
Как Вы считаете, лично Вам нужны банковские услуги? (один вариант ответа)						
Да, нужны	27,3	45,7	21,4	24,6	100,0	24,3
Скорее нужны, чем не нужны	72,7	54,3	19,2	19,9	0,0	25,0
Скорее не нужны, чем нужны	0,0	0,0	34,5	47,9	0,0	19,9
Нет, не нужны	0,0	0,0	24,9	7,6	0,0	9,2
Затрудняюсь ответить	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	21,7
Как Вы оцениваете степень имеющейся у Вас информации о банках и банковских услугах? (один вариант ответа)						
Информации достаточно	5,0	0,0	1,9	0,0	0,0	1,4
Информации скорее достаточно, чем не достаточно	32,2	33,3	0,0	0,0	0,0	8,8
Информации скорее не достаточно, чем достаточно	19,8	21,0	27,8	24,2	39,1	24,3
Информации не достаточно	20,7	45,7	39,4	28,9	60,9	36,5
Затрудняюсь ответить	22,3	0,0	30,9	46,9	0,0	29,0

Итак, как мы видим, население Днепропетровской области неоднородно по своей оценке необходимости банковских услуг. Так, сегменты «доверяющие бедные» и «доверяющие» и «не доверяющие богатые» в целом более расположены к пользованию банковскими услугами, а «не доверяющие бедные» и «не доверяющие средние» в большинстве считают, что такие услуги им либо «скорее не нужны, чем нужны», либо «не нужны».

По данным табл. 7 можно сделать вывод: чем более какая-то группа потребителей осведомлена о банках и банковских услугах, тем больше она им доверяет. Так, выше степень информированности среди групп «доверяющих бедных» и «доверяющих богатых», в то время как большая часть «не доверяющих» отмечает, что «информации не достаточно».

Примечательно: желание получить дополнительную информацию о банках и их услугах характерно для сегментов «доверяющих» и «не доверяющих богатых». Так, на вопрос «Хотели бы Вы получить дополнительную информацию о банках и их услугах?» положительно ответили соответственно 72,8 % и 56,8 % (табл. 8).

На основании вышеприведенных данных, можно сказать, что потребители банковских услуг неоднородны по своей структуре и отличаются как по своим социально-демографическим характеристикам и материальному положению, так и по отношению к банкам и банковским услугам.

Таблица 8 — Критериально-статистическая оценка девятой выборки по матричному принципу

Хотели бы Вы получить дополнительную информацию о банках и услугах?	По группам населения					В целом по населению
	доверяющие бедные	доверяющие богатые	не доверяющие бедные	не доверяющие средние	не доверяющие богатые	
Да	47,1	72,8	38,6	47,4	100,0	49,4
Нет	0,0	0,0	39,1	45,0	0,0	29,8
Затрудняюсь ответить	52,9	27,2	22,3	7,6	0,0	20,8

Выделяются пять крупных групп потребителей, характеризующихся однотипным поведением на рынке и отличающихся друг от друга.

Выделенные нами сегменты населения, действующие на рынке банковских услуг, отличаются друг от друга как по своим характеристикам, определяющим их поведение на банковском рынке, так и по своему материальному положению и по социально-демографическим параметрам.

Итак, подводя итог, еще раз повторим, что имеются четко выраженные отличия между группами потребителей, действующими на рынке банковских услуг. Соответственно, данное обстоятельство необходимо учитывать при продвижении банковских услуг, ориентируя их на те группы населения, которые в наибольшей степени заинтересованы в них и более привлекательны для банка.

Детально остановимся на определении рейтинга банков Днепропетровской области. В ходе исследования жителям были заданы следующие вопросы: «Какие банки Вы знаете?», «Каким доверяете?», «Услугами каких пользуетесь?». Таким образом, общий рейтинг банков был разбит на три категории: рейтинг известности, рейтинг доверия, рейтинг пользования услугами.

По данным исследования можно выделить следующие банки, которые широко известны среди населения (в порядке убывания): ПРИВАТБАНК (58,2 %), Райффайзен банк Аваль (48,6 %), Ощадбанк (46,2 %), УкрСиббанк (36,7 %), Финансы и Кредит (32,4 %), Укрэксимбанк (30,7 %), Укрсоцбанк (29,9 %) и т. д.

При этом по сравнению с рейтингом известности банков рейтинг доверия банкам значительно снижается. В целом среди населения данный рейтинг банков выглядит следующим образом (в порядке убывания): ПРИВАТБАНК (22,4 %), Ощадбанк (15,6 %), Укрэксимбанк (10,0 %) и т. д. Так же, как и с рейтингом известности, данный рейтинг довольно сильно колеблется по отдельным банкам среди различных сегментов населения.

Следующим рейтингом является рейтинг пользования услугами различных банков — на основании данных опроса можно выделить четыре банка, услугами которых пользуются физические лица Днепропетровской области [1]: ПРИВАТБАНК (23,4 %), Ощадбанк (8,2 %), Укрэксимбанк (4,3 %) и Райффайзен банк Аваль (4,2 %). То, что часть банков не отметил ни один из опрошенных, говорит не о том, что услугами этих банков никто из физических лиц не пользуется, а о том, что доля этих людей среди жителей Днепропетровской области очень мала (меньше 5 % населения).

Также требует внимания рассмотрение соотношения групп населения, которые знают тот или иной банк, доверяют ему и пользуются его услугами. Анализируя соотношение данных групп населения, можно определить те места в рекламной кампании банка, которые заслуживают особого внимания.

Результаты исследования способствовали получению следующих выводов: во-первых, если банк не известен среди населения, то, естественно, что на первых порах необходимо основные усилия направить на поднятие его известности; во-вторых, если же банк известен, но ему не доверяют, т. е. рейтинг доверия низок, то необходим комплекс действий, повышающий степень доверия данному банку (выяснение причин, почему банку не доверяют, проведение кампании, направленной на снижение негативного воздействия этих причин); в-третьих, если же у банка оказывается низкий рейтинг пользования его услугами, несмотря на то, что рейтинг известности и рейтинг доверия достаточно велики, то основной упор необходимо делать на мероприятия по стимулированию продаж.

Обобщая полученные результаты, становится очевидным, что банковский сектор экономики Украины нуждается в банковских новациях, нацеленных на расширение не только банковских услуг, но и на дальнейшее развитие бизнес-коммуникаций коммерческих банков.

Выводы и предложения

Таким образом, представленные данные позволяют определить руководству банку те сегменты населения, на которые лучше ориентироваться и воздействовать при предоставлении своих услуг. Это либо те сегменты, среди которых позиции данного банка уже сильны; либо те, которые потенциально более выгодны, а также определить слабые места в рекламных стратегиях.

По результатам проведенных исследований можно сделать вывод, что новые тенденции в развитии кредитно-инвестиционных инноваций банков Украины имеют существенное влияние на поднятие их рейтинга и повышения конкурентоспособности. При этом особое внимание необходимо уделять развитию комплексных подходов к адаптации тех нововведений, которые выбирает банк. Речь идет о наличии или формировании высококвалифицированных сотрудников банка, обладающих такими творческими и креативными способностями, которые позволят внедрить банковское новшество.

Итак, можно выделить следующие основные направления маркетинга банка в сфере кредитно-инвестиционных инноваций:

1) повышение качества обслуживания, снижение размера комиссии за проведение операций по счету клиента;

2) индексация ставки по вкладам населения, начисление процентов по остаткам на счетах крупных клиентов более определенной суммы;

3) сведения к минимуму задержания времени при выдаче наличных клиентам;

4) предложение новых видов услуг клиентам — физическим лицам.

В целом банковским учреждениям необходимо проявить активность в привлечении научных способов и приемов обработки информации, что приведет к повышению результативности информационного потока, который выступит основой принятия маркетинговых решений.

Литература

1. Анализ банков Украины : обзоры, графики, факты : Официальный сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://bankografo.com.

2. Дубовик, О. В. Маркетинг у банку : [навчальний посібник] / О. В. Дубовик, С. М. Бойко, М. А. Вознюк, Т. Д. Гірченко. — 2-ге вид. — К. : Алерта, 2007. — 275 с.

3. Горбань, С. Ф. Теория вероятностей и математическая статистика : [учебное пособие] / С. Ф. Горбань, Н. В. Снижко. — 2-е изд., стереотип. — К. : МАУП, 2003. — 168 с.

4. Єгоричева, С. Б. Інноваційна діяльність комерційних банків : стратегічні аспекти [монографія] / С. Б. Єгоричева. — Полтава : ТОВ «АСМІ», 2010. — 348 с.

5. Земков, О. О. Математические методы в экономике : [учебник] / О. О. Земков, А. В. Толстопятенко, Ю. И. Черемных. — М. : МГУ им. М. В. Ломоносова ; Изд-во «ДИС», 1997. — 368 с.

6. Землячов, С. Активізація маркетингової діяльності сучасних комерційних банків щодо розширення клієнтської бази / С. Землячов // Галицький економічний вісник. — 2011. — № 4 (3). — С. 115–121.

7. Крупка, М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України : [монографія] / М. І. Крупка. — Львів : Вид. центр Львівський нац. ун-ту ім. І. Франка, 2001. — 608 с.

8. Литвиненко, Я. В. Маркетинговий підхід дослідження ринку банківських послуг в Україні / Я. В. Литвиненко // Наукові записки. — Сер. «Економіка». — Вип. 21. — 2013. — С. 52–55.

9. Лютий, І. О. Банківський маркетинг : [підручник] / І. О. Лютий, О. О. Солодка. — К. : Центр учбової літератури, 2009. — 776 с.

10. Микитюк, П. П. Інноваційна діяльність : [навч. пос. для студ. вищ. навч. закл.] / П. П. Микитюк, Б. Г. Сенів. — К. : Центр учбової літератури, 2009. — 392 с.

11. Нікітін, А. В. Маркетинг у банку [навч. посібник] / А. В. Нікітін, Г. П. Бортніков, А. В. Федорченко / за ред. А. В. Нікітіна. — К. : КНЕУ, 2006. — 432 с.

12. Романенко, Л. Ф. Банківський маркетинг / Л. Ф. Романенко. — К. : ВД «Ін Юре», 2001. — 481 с.

13. Спицин, Й. О. Маркетинг в банке / Й. О. Спицин, Я. О. Спицин. — Тернополь : АО «Тарнекс» ; К. : ЦММС «Писпайп», 1993. — 656 с.

14. Ткачук, В. О. Маркетинг у банку : [навчальний посібник] / В. О. Ткачук. — Тернопіль : «Синтез-Поліграф», 2006. — 225 с.

15. Экономическая статистика : [учебник] / Ю. Н. Иванов, С. Е. Казаринова, Г. Л. Громыко, А. Н. Воробьов [и др.] ; под ред. Ю. Н. Иванова. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 480 с.

Материал поступил в редакцию 21.08.2013.

Оценка готовности банка к внедрению контроллинга

Чмутова Ирина Николаевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела Харьковского национального экономического университета (г. Харьков, Украина)

Максимова Марина Валерьевна,
аспирант кафедры банковского дела Харьковского национального экономического университета (г. Харьков, Украина)

Предложена процедура оценки готовности банка к внедрению контроллинга, которая включает оценку системы управления банком в разрезе подсистем финансового, операционного, информационного, инновационного менеджмента, менеджмента персонала и банковского маркетинга, а также качественную оценку уровня компетентности управленческого персонала, необходимого для выполнения функций контроллинга.

The procedure of assessment the readiness of bank to the introduction of controlling is proposed, includes an evaluation of the bank's management system in the context of the subsystems of the financial, operational, information, innovation management, personnel management and banking marketing, as well as a qualitative assessment of the level of competence of the administrative personnel which is necessary for the performance of controlling functions.

Постоянное появление новых целей и задач, которые обусловлены изменениями внешней и внутренней среды, недостаточно гибкие методы планирования, учета и анализа, не удовлетворяющие современные условия функционирования организации, ускоренное развитие информационных технологий вызывают потребность модернизации системы менеджмента банка. Изменения в системе управления возможны при условии внедрения управленческих инноваций. Одним из таких нововведений является контроллинг. Внедрение контроллинга как системы информационной поддержки позволит повысить обоснованность управленческих решений с целью поиска путей и резервов повышения прибыльности банка. При этом необходимо учитывать, что существенное влияние на результативность внедрения управленческих технологий в систему менеджмента имеет готовность организации к изменениям. Поэтому вопросы оценки готовности банка к внедрению контроллинга являются актуальными в контексте повышения эффективности и результативности этого процесса.

Исследованием вопросов внедрения контроллинга и оценки готовности к нему организации занимались как отечественные, так и зарубежные ученые: О. А. Вержбицкий [5], М. В. Тарасюк [13], М. И. Швейкерт [14]. Согласно существующим подходам, готовность и ее оценка рассматриваются в разрезе четырех плоскостей — психологической, культурной, организационной и ресурсной [5], а также с учетом следующих параметров: состояния стратегического, оперативного и тактического управления, инструментов управления, состояния системы планирования, организации, мотивации, управленческого учета, кадрового потенциала и финансовых возможностей, прозрачности и адекватности бизнес-модели [13]. Существует методика оценки, основанная на расчете комплексного показателя уровня готовности с учетом четырех групп факторов — управленческих, организационных, экономических и технико-технологических [14]. При этом авторы [5; 13; 14] предлагают использовать в основном экспертные методы оценивания. Научные разработки свидетельствуют о подробном изучении

вопросов внедрения контроллинга в практическую деятельность. Однако в существующих подходах недостаточно внимания уделяется количественной оценке, что позволит получить более полную комплексную характеристику уровня готовности банка к внедрению контроллинга. Также методики практически не учитывают наличие компетентностей управленческого персонала, необходимых для выполнения контроллинговых функций.

Целью статьи является обоснование и разработка методического подхода к оценке готовности банковского учреждения к внедрению контроллинга в систему менеджмента.

Внедрение контроллинга в систему управления банком представляет собой сложный и длительный процесс. Во многих источниках рассматриваются разные методы и пути внедрения системы контроллинга, предполагающие определенное количество этапов и их последовательность. Один из этапов предусматривает проведение оценки целесообразности и готовности банка к внедрению контроллинга, от результатов которой зависят содержание и результативность последующих этапов.

Термин «готовность» достаточно часто используется в повседневной жизни и реже в научной. Однако в настоящее время растет интерес к нему не только в психологии и педагогике, но и в управлении. При этом демонстрируется достаточно разноплановый подход к пониманию сущности данного понятия. Поэтому авторами предлагается под готовностью банка к внедрению контроллинга понимать такое состояние системы управления, которое свидетельствует о возможности осуществления изменений с учетом наличия компетентностей управленческого персонала, необходимых для осуществления контроллинговых функций. Исходя из данного определения последовательность оценки готовности банка к внедрению контроллинга можно представить в виде следующей схемы (рис. 1).

При этом система банковского менеджмента, согласно мнению авторов [3; 4], представлена основными подсистемами: финансовый менеджмент и менеджмент операционной деятельности.

Финансовый менеджмент характеризуется показателями оценки финансового состояния банка, а именно: показатели финансовой устойчивости, ликвидности и эффективности управления [2].

Выделение подсистемы операционного менеджмента предполагает проведение анализа таких операций, как кредитные, расчетно-кассовые, валютные, операции по привлечению средств и с ценными бумагами [11].

Кроме подсистем финансового и операционного менеджмента целесообразно выделить также подсистему управления персоналом, поскольку в основе эффективного менеджмента лежит, прежде всего, умение работать с людьми.

В современных условиях успешная реализация основных целей функционирования банка в значительной степени зависит от эффективного использования информации. Информационное обеспечение, создание и использование информационных каналов — необходимый компонент любого менеджмента. Повышение качества информации, соответственно, — важнейшее условие повышения эффективности вырабатываемых, принимаемых и реализуемых управленческих решений, поэтому особого внимания заслуживает выделение подсистемы информационного менеджмента.

И наконец, выбор таких подсистем, как инновационный менеджмент и банковский маркетинг, обусловлен ростом конкуренции в банковском секторе и снижением результативности основных операций. Поэтому для банка становится необходимым освоение современных приемов и способов маркетинга, а также внедрение различных нововведений.

Выделенные подсистемы оцениваются количественно на основе системы частных показателей анализа, которые обоснованы с использованием метода теоретического обобщения, анализа и синтеза. Так, для подсистемы финансового менеджмента выбрано 13 показателей, подсистемы операционного менеджмента — 30 показателей, характеризующих различные банковские операции, 7 показателей описывают подсистему управления персоналом, по 6 показателей выбрано для подсистемы информационного менеджмента и банковского маркетинга, инновационный менеджмент оценивается с использованием 5 показателей. Таким образом, оценка системы управления является достаточно сложным процессом, поскольку проблематично сделать обоснованные выводы в целом по системе управления, используя множество различных коэффициентов. Это впоследствии может вызвать затруднения в определении уровня готовности банка к внедрению контроллинга. В этой связи возникает необходимость в получении комплексной оценки, которая учитывает различные аспекты функционирования всех подсистем управления. С этой целью целесообразно использовать метод таксономии, который позволяет получить интегральную оценку путем сведения множества признаков (показателей), описывающих каждую подсистему,

Рис. 1 — Последовательность этапов оценки готовности банка к внедрению контроллинга

к единому информативному показателю. Процедура таксономического анализа реализована для оценки систем управления восьми украинских банков за 2012 г. Расчетные значения интегрального показателя колеблются в пределах от 0,474 до 0,739, что говорит о достаточно высоком уровне функционирования систем управления исследуемых банков.

Дальнейшая реализация процедуры определения готовности банка предусматривает оценку компетентности управленческого персонала. Поскольку компетентность персонала, необходимая для выполнения контроллинговых функций, как правило, не может быть описана количественными показателями, целесообразно использовать экспертные методы оценки по специально разработанным вопросам анкеты.

Целью опроса является определение уровня компетентности управленческого персонала, необходимого для выполнения контроллинговых функций в процессе реализации организационных изменений в банке.

К основным задачам использования экспертных методов относятся следующие: формирование репрезентативной экспертной группы; подготовка и проведение экспертизы; статистическая обработка полученных данных. Однако точность и надежность результатов, полученных на основе экспертных оценок, в первую очередь определяется составом экспертной группы, поскольку привлекать всех специалистов для проведения экспертизы нецелесообразно и с точки зрения практики невозможно. Поэтому из общего состава необходимо сформировать репрезентативную выборку. Выбранные специалисты должны соответствовать определенным требованиям, основными из которых являются:

– широкий кругозор;

– глубокие знания в исследуемой области;

– способность адекватно оценивать тенденции и перспективы развития объекта исследования;

– наличие психологических установок на будущее;

– наличие научного интереса к вопросам, которые оцениваются, при условии отсутствия практической заинтересованности специалиста в этой сфере;

– наличие производственного и (или) исследовательского опыта в рассматриваемой области [1; 6; 12].

Эффективность реализации метода экспертных оценок напрямую зависит от подбора квалифицированной экспертной группы. При этом ее формирование является достаточно сложным заданием, поскольку связано с определением качественного и количественного состава такой группы.

Авторами [12] предлагается использовать оценку уровня компетентности экспертов с целью определения оптимальной численности экспертной группы. Компетентность при этом рассматривается как степень квалифицированности эксперта в определенной области знаний [1]. Именно она является основой оценки качества экспертной группы.

Эксперт самостоятельно оценивает свою профессиональную компетентность, а именно степень информированности о различных характеристиках объекта экспертизы. Для определения уровня компетентности экспертов применялся метод самооценки на основе анкеты, в которой предложено по ранговой шкале оценок качеств эксперта от 1 до 5 оценить сформулированные требования к эксперту. Необходимо оценить следующее: уровень общей эрудиции; образование; опыт работы в банковской сфере; уровень теоретических и практических знаний в сфере внедрения и функционирования контроллинга в банковской деятельности. Обработка данных дает возможность получить количественную оценку компетентности потенциального эксперта по следующей формуле [12]:

$$K = 0{,}5 \times \left(\frac{\sum_{j=1}^{n} v_j}{\sum_{j=1}^{n} v_j^{max}} + \frac{\lambda}{p}\right), \qquad (1)$$

где v_j — вес градации, перечеркнутой экспертом по j-й характеристике в анкете в баллах;

v_j^{max} — максимальный вес (предел шкалы) j-й характеристики в баллах;

n — общее количество характеристик компетентности в анкете;

λ — вес ячейки, перечеркнутой экспертом в шкале самооценки в баллах;

P — предел шкалы самооценки эксперта в баллах.

С целью определения компетентности управленческого персонала, необходимой для реализации контроллинговых функций, был проведен опрос 20 потенциальных экспертов. Выявлено, что средний уровень компетентности экспертов составляет 0,732 при максимально возможном значении 1. Это свидетельствует о том, что качественный уровень экспертной группы является достаточно высоким.

Следующим этапом является определение оптимального количества экспертов. Данная процедура предусматривает определение максимального и минимального количества членов экспертной группы.

Максимальная численность экспертной группы рассчитывается по формуле (2) [12]:

$$n_{max} = \frac{3}{2} \times \frac{\sum_{j=1}^{n} K_i}{K_{max}}, \quad (2)$$

где K_i — компетентность i-того эксперта;

K_{max} — максимально возможная компетентность по предложенной шкале.

Далее определяется минимальная численность экспертной группы, учитывая условие стабилизации средней оценки прогнозной характеристики (E). Допустимое значение этой оценки — 10 %. В зависимости от заданной величины E по формуле (3) возможно рассчитать минимальное количество экспертов:

$$n_{min} = 0{,}5 \times \left(\frac{3}{E} + 5\right). \quad (3)$$

Численность группы находится в пределах $n_{min} \leq n \leq n_{max}$. Таким образом, минимальное количество экспертов в группе составляет 18 человек, а максимальное — 22. Для определения уровня готовности банка к внедрению контроллинга были сформированы группы для каждого из 8 исследуемых банков численностью 18 экспертов каждая.

Далее производится оценка уровня компетентности управленческого персонала банка, необходимых для реализации изменений и осуществления контроллинговых функций. С этой целью была разработана анкета, вопросы которой позволяют оценить уровень знаний, умений и навыков управленческого персонала относительно проведения организационных изменений, а именно внедрения контроллинга в банковскую деятельность.

С целью корректного преобразования ответов респондентов была выбрана модель Г. Раша, предложенная еще в конце 1950-х гг., хотя понимание и признание среди исследователей она получила лишь в 1970–1980-х гг. Первоначально модель Раша была разработана для оценки способностей (знаний, умений и навыков), позднее ее также начали использовать для оценки отношений и восприятий. Наиболее активно она применяется в образовательно-педагогической практике, но в последнее время все чаще используется в социально-экономических исследованиях [7, с. 35].

Выбор модели Раша обусловлен следующими преимуществами в сравнении с порядковыми шкалами [7, с. 39]:

1) обеспечивает калибровку пунктов анкеты в соответствии с их «весом» («сложностью»);

2) «вес» пунктов анкеты может быть сравнительно просто вычислен на основе частотности откликов;

3) единица измерения шкалы Раша, представляющая собой результат преобразования исходных данных, имеет стандартизированный характер, что дает возможность объективно сравнивать результаты, полученные по разным инструментам и выборкам;

4) данные представляются в интервальной шкале;

5) модель обеспечивает статистику соответствия каждого пункта анкеты и откликов каждого респондента;

6) пункты анкеты, которые каким-либо респондентам оставлены без ответа, не представляют трудностей при использовании модели Раша, то есть пропуски заданий (пунктов анкеты) не критичны для обработки данных;

7) измерения по модели Раша не зависят от выборки и набора пунктов анкеты, то есть теоретически они не зависят от распределения индивидуальных ответов и набора вопросов; это позволяет получать объективные результаты, что, во-первых, положительно отражается на качестве исследовательских результатов, а во-вторых, следует принципу объективности как одного из критериев научного исследования.

Для оценки ответов предполагается использовать дихотомическую шкалу, измерения в которой представлены двумя возможными состояниями — «да» или «нет» или соответственно 1 и 0 баллов.

Единицей шкалы Раша является «логит» (d) [7, с. 37] (4):

$$d = \ln\left(\frac{p}{1-p}\right), \quad (4)$$

где P — вероятность положительного ответа.

Интерпретация результатов предусматривает определение уровня компетентности управленческого персонала: низкий уровень (D = 0–1,1) — соответствует положительным ответам респондентов в рамках 50,1–75 %; средний уровень (D = 1,11–2,19) предполагает, что процент положительных ответов расположен в диапазоне от 75,1 % до 90 %; высокий уровень (D = 2,2–2,94) — 90,1–95 % положительных ответов. При значении «0» логит считается, что вероятность положительной оценки составляет 50 % и указывает на неготовность управленческого персонала к осуществлению контроллинговых функций.

С целью конвертирования исходных данных в шкалу Раша необходимо рассчитать общую сум-

му баллов (S). Максимальное значение по каждому пункту составляет 12•18=216 (12 — количество вопросов в анкете, 18 — численность экспертной группы). Для каждого пункта рассчитывается соотношение $P = \frac{S}{max}$ и значение $D = \ln(\frac{P}{1-P})$. Таким образом, в результате проведенного исследования определено, что уровень компетентности управленческого персонала исследуемых банков колеблется в рамках от 1,12 до 2,18 логит. Данные значения соответствуют среднему уровню компетентности управленческого персонала по шкале Раша.

Реализация заключительного этапа оценки предусматривает построение матрицы. Матричная модель как одна из форм графического анализа представляет собой логическую имитацию тех или иных реальных явлений, процессов, отношений, объектов, процедур и их пространственное (в задаваемых координатах) позиционирование, отражающее внутренние причинно-следственные связи, пропорции, силы и факторы, определяющие закономерности и тенденции развития [10]. Матричный подход является одним из самых популярных методов оценки качества деятельности субъектов хозяйствования.

При построении матрицы с целью определения уровня готовности банка к внедрению контроллинга были учтены 2 признака — интегральный показатель оценки подсистем управления по вертикали и уровень компетентности управленческого персонала по горизонтали.

Однако для построения матрицы необходимо определить шкалу оценок интегрального показателя, которые характеризуют каждую из подсистем управления. С этой целью предлагается использовать шкалу, которая разработана на основе закона Фибоначчи [8]. При этом известно, что минимальное значение шкалы соответствует значению 0 (минимальное значение, которое может принимать интегральный показатель), а максимальное значение — 1 (максимальное значение интегрального показателя). Согласно закону Фибоначчи, все изменения происходят на уровне 38,2 % и 61,8 %. Значение разницы максимального и минимального значения соответствуют 1. Перемножив данную разницу последовательно на 0,382 и 0,618 и отняв каждую из полученных сумм от максимального значения интегрального показателя, получаем значения шкал, при которых, по закону Фибоначчи, с наибольшей вероятностью происходят изменения. Таким образом, сформировано 3 диапазона: низкий (0–0,382); средний (0,383–0,618) и высокий (0,619–1).

Размерность матрицы составляет 9 квадрантов, поскольку значения выбранных признаков находятся в пределах трех интервалов (низкий, средний, высокий) (рис. 2).

Нижние левые квадранты (1–3) демонстрируют ситуацию, когда внедрение контроллинга в практическую деятельность является нецелесообразным, поскольку показатели в матрице имеют самые низкие значения, свидетельствующие о неготовности системы управления банком и управленческого персонала к внедрению контроллинга.

Правые верхние квадранты (7–9) характеризуют наиболее высокую готовность банка к внедрению контроллинга, поскольку оценки функционирования системы управления и компетентности управленческого персонала находятся на высоком или среднем уровнях.

Средняя область, или пограничная (квадранты 4–6), описывает ситуацию, когда банк при определенных условиях может перейти либо в верхние правые квадранты, либо нижние левые квадранты. Так, например, квадрант 4 характеризует ситуацию, когда уровень интегрального показателя оценки системы управления имеет наивысшее значение в комбинации с низким значением уровня компетентности управленческого персонала. Вследствие этого, банку в процессе внедрения контроллинга рекомендуется проводить дополнительное информирование и обучение персонала (курсы, семинары, тренинги) с целью приобретения новых знаний и навыков.

Квадрант 6 демонстрирует противоположную ситуацию, когда готовность банка характеризуется низким значением интегрального показателя оценки системы управления и высоким значением уровня компетентности управленческого персонала. Поэтому руководству банка необходимо разработать программу действий для повышения результативности каждой составляющей системы управления.

Анализ расчетных данных восьми исследуемых банков свидетельствует о том, что четыре банка попадают в 5 квадрант, остальные — в 7 квадрант. Можно утверждать, что все банки готовы к внедрению контроллинга в практическую деятельность.

На основе изложенного выше можно сделать следующие выводы.

1. Исходя из определения готовности банка к внедрению контроллинга как комбинации состояния системы управления и наличия компетентностей управленческого персонала для осуществления контроллинговых функций, оценку

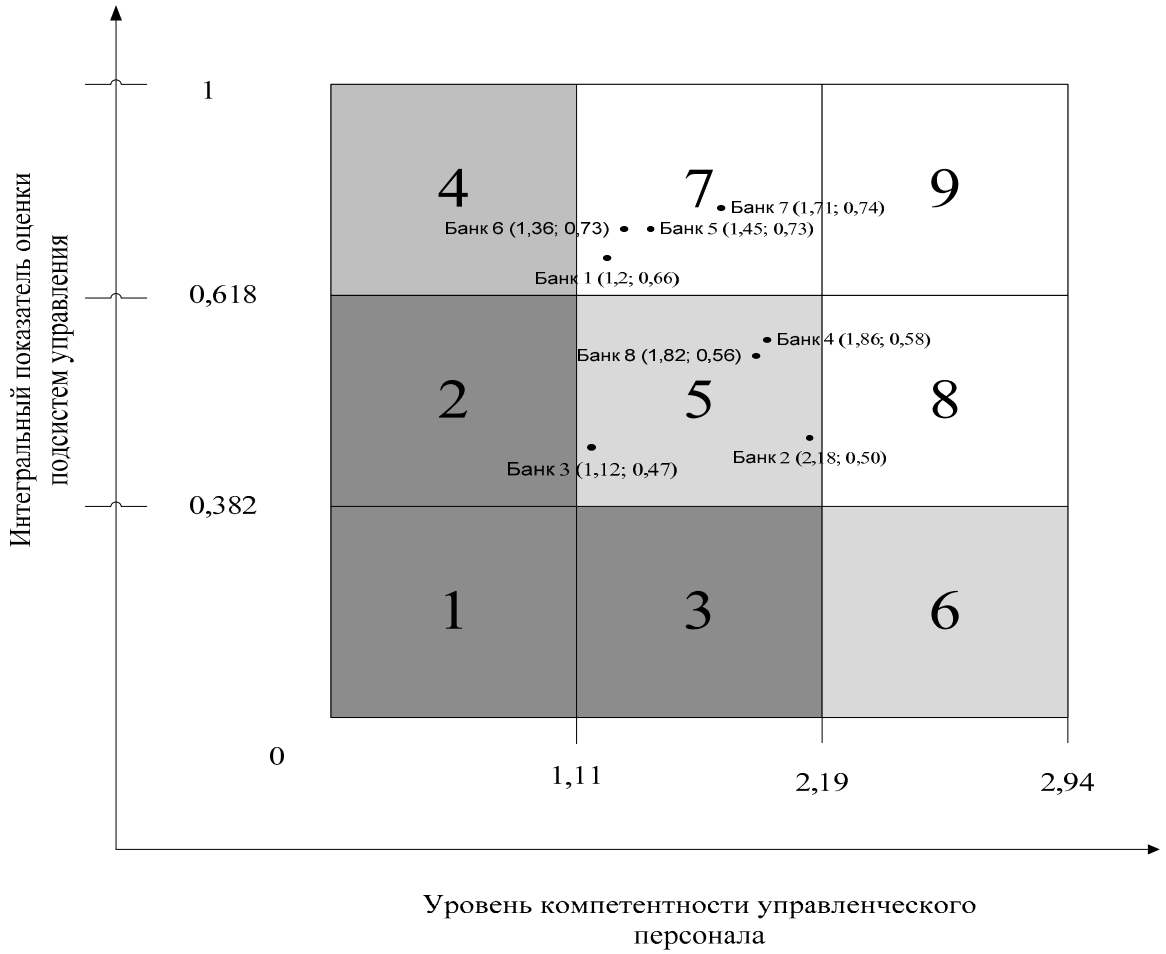


Рис. 2 — Матрица «интегральный показатель оценки подсистем управления — уровень компетентности управленческого персонала»

готовности следует проводить по этим двум характеристикам. При этом система управления описывается количественно через относительные показатели подсистем операционного, финансового, инновационного, информационного менеджмента, маркетинга. Компетентность управленческого персонала как качественная характеристика обусловливает использование экспертных методов для ее оценки.

2. Комплексную оценку системы управления, учитывая различные аспекты функционирования ее составляющих, целесообразно проводить с использованием метода таксономии.

3. Оценка уровня компетентности управленческого персонала по модели Раша предусматривает получение объективных результатов независимо от количества пунктов анкеты и респондентов, что позволит повысить обоснованность сделанных на ее основе выводов.

4. Построение матрицы «интегральный показатель оценки подсистем управления — уровень компетентности управленческого персонала» даст возможность не только определить текущий уровень готовности банка, но и будет служить основой для разработки необходимого комплекса действий относительно процесса внедрения контроллинга.

Литература

1. Азарова, А. О. Розробка підходу визначення компетентності експертів при побудові системи підтримки прийняття рішень щодо оцінювання фінансового стану підприємства / А. О. Азарова, О. В. Рузакова, Л. В. Воронюк // Механізм регулювання економіки. — 2006. — № 2. — С. 133–138.

2. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко [та інш.]. ; за ред. А. М. Герасимовича. — К. : КНЕУ, 2004. — 599 с.

3. Банківський менеджмент : питання теорії та практики [Текст] : монографія / [О. А. Криклій, Н. Г. Маслак, О. М. Пожар та ін.]. — Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. — 152 с.

4. Банковский менеджмент : учебник / кол. авторов ; под ред. д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : КНОРУС, 2010. — 560 с.

5. Вержбицький, О. А. Оцінка готовності та доцільності впровадження контролінгу на підприємстві [Електронний ресурс] / О. А. Вержбицький. — Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/texts/2009_26/26.1.02.pdf.

6. Давиденко, Є. О. Формалізація процесу формування складу експертної групи для аналізу ризиків ІТ-проектів / Є. О. Давиденко // Вестник ХНТУ. — 2012. — № 1 (44). — С. 163–168.

7. Дубинина, И. Н. Математические основы эмпирических социально-экономических исследований : учебное пособие / И. Н. Дубинина. — Барнаул : Из-во Алт. ун-та, 2006. — 263 с.

8. Загорулько, А. В. Чисельні методи у механіці : навчальний посібник / А. В. Загорулько. — Суми : Вид-во СумДУ, 2008. — 186 с.

9. Исаев, Р. А. Бизнес-архитектура и система управления банком [Электронный ресурс] / Р. А. Исаев. — Режим доступа : http://bankir.ru/tehnologii/s/biznes-arhitektyra-i-sistemi-ypravleniya-bankom-2472626/.

10. Крупина, Н. Н. Матричный метод в финансовом менеджменте : методология анализа амортизации [Электронный ресурс] / Н. Н. Крупина. — Режим доступа : http://www.dis.ru/library/510/27049/.

11. Максімова, М. В. Теоретичні підходи щодо визначення складу контролінгових показників операційної діяльності банку / М. В. Максімова // Вісник УБС НБУ : зб. наук. праць. — Черкаси : ЧІБС УБС НБУ, 2012. — № 3 (15). — С. 262–265.

12. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування : підручник / В. М. Гаєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, В. В. Іванов, М. О. Кизим, Н. А. Дубровіна, А. В. Ставицький. — 2-е вид., виправ. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. — 396 с.

13. Тарасюк, М. В. Оцінка готовності торговельних мереж до впровадження контролінгу / М. В. Тарасюк // Економічний вісник Донбасу. — 2010. — № 3 (21). — С. 98–104.

14. Швейкерт, М. И. Оценка готовности промышленной корпорации к внедрению системы контроллинга / М. И. Швейкерт // Вестник ОГУ. — 2011. — № 1 (120). — С. 127–132.

Материал поступил в редакцию 09.08.2013.

Оценка подсистем сбалансированной системы показателей банка на основе интегрального показателя качества

Безродная Елена Сергеевна,
аспирант кафедры банковского дела
Харьковского национального экономического университета
(г. Харьков, Украина)

В статье предложена технология применения ССП в практической деятельности банка. Обоснована необходимость интегральной оценки подсистем ССП. Проведена сравнительная характеристика методов построения обобщающих показателей. Представлена схема этапов построения интегрального показателя качества. На основе применения функций желательности и вербально-числовой шкалы Харрингтона проведена оценка подсистем ССП банка, определены качественные уровни интегральных показателей ее проекций.

The article offers a technology of using the balanced system of indicators (BSI) in bank's practical activities. The necessity of integral estimation of the BSI subsystems is grounded. The comparative characteristic of the methods for building the generalising indicators was held. The scheme describing the steps of building the integral quality indicator was represented. Based on using the desirability function and Harrington's verbal-number scale, the estimation of BSI subsystems was made; the quality levels of its projections' integral indicators were determined.

Современные тенденции развития банковского бизнеса диктуют новые требования к ведению конкурентной борьбы. Для выживания на рынке ведущие специалисты в области менеджмента рекомендуют использовать не только передовые приемы повышения конкурентоспособности банковских учреждений, но и новые, ориентированные на долгосрочную перспективу технологии управления в целом, среди которых одну из передовых позиций занимает сбалансированная система показателей (ССП). Так, по данным международной компании «Bain & Company», предоставляющей услуги стратегического консалтинга [7], в 2011 году в рейтинге самых эффективных инструментов управления ССП занимала 6-е место. Поэтому не удивительно, что возможность применения ССП для определения, реализации и оценки стратегии делает ее привлекательной для высшего менеджмента банков, поскольку она охватывает весь цикл стратегического управления и позволяет комплексно подходить к данному процессу.

Раскрытию теоретических и практических аспектов использования ССП посвящены работы таких известных исследователей в сфере стратегического менеджмента, как Д. Нортон и Р. Каплан, Р. Пол Нивен, Н-Г. Оливье, Х. Рамперсад, К. Мейер, М. Браун, В. Шмидт, Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли и других. Но следует отметить, что, несмотря на их значительный вклад в развитие данной концепции, некоторые вопросы, к числу которых относится оценка общей эффективности реализации стратегии на основе ССП в целом и ее подсистем в частности, являются недостаточно освещенными.

Необходимость проведения интегральной оценки подсистем ССП связана с тем, что она позволяет сформировать общее видение состояния банка, выявить наиболее слабые составляющие, так называемые зоны риска, и учесть этот факт при корректировке стратегии и разработке практических рекомендаций, направленных на нейтрализацию проблемных аспектов деятельности банка.

Поэтому целью статьи является разработка методического обеспечения интегральной оценки подсистем ССП банка.

Исследования автора в направлении стратегического управления банком на основе ССП позволили разработать технологию применения данного инструмента в практической деятельности банка (табл. 1) и сформировать комплекс ре-

Таблица 1 — Технология применения ССП в практической деятельности банка

Задачи	Инструменты	Результаты
1. Обоснование показателей, формирующих подсистемы ССП банка		
Отбор показателей по подсистемам ССП банка	Теоретико-логический анализ, анализ финансовой и внутренней отчетности банка, корреляционный и факторный анализ	Формирование набора показателей по подсистемам ССП на основе систематизации и анализа научной литературы, с учетом соблюдения критериев отсутствия тесной линейной связи и их информативности
2. Оценка деятельности банка на основе ССП		
2.1. Анализ деятельности банка на основе отобранных показателей	Метод анализа и синтеза, метод сравнения	Определение проблемных аспектов в деятельности банка и формирование стратегических целей
2.2. Распределение показателей ССП на лаговые и опережающие	Теоретико-логический метод, обобщение научно-практических знаний о показателях	Формирование двухуровневой системы показателей: определение результирующих показателей, с помощью которых оцениваются стратегические цели, и факторов, которые оказывают на них влияние
2.3. Определение причинно-следственных связей между стратегическими целями банка	Метод когнитивной структуризации	Создание карты стратегических целей банка
3. Использование ССП для выбора и разработки стратегии		
3.1. Выбор стратегии банка	Анализ стратегических целей, метод SPACE-анализа	Определение стратегии банка на основе сформированных стратегических целей и его конкурентной позиции
3.2. Разработка стратегического плана	Теоретико-логический метод	Разработка практических рекомендаций по реализации стратегии

Источник: разработка автора

комендаций для его внедрения в процесс управления.

Разработанная технология применения ССП в практической деятельности банка для оценки деятельности, выбора и разработки стратегии была реализована на примере 8 украинских банков, которые по классификации Национального банка Украины входят во 2-ю группу по объему активов [8].

Следует отметить, что, несмотря на то, что представленный подход для выбора стратегии банка уже предусматривает использование результатов оценки его деятельности по показателям, включенным в проекции ССП, целью проведения интегральной оценки подсистем является определение общего уровня эффективности управления финансовой устойчивостью банка, отношений с клиентами, организации внутренних бизнес-процессов и работы персонала.

Интегральную оценку подсистем ССП предлагается осуществлять на основе лаговых (результирующих) показателей, которые являются показателями первого уровня и используются для оценки стратегических целей банка (табл. 2).

Существование разнообразных способов построения интегральных показателей обуславливает необходимость проведения их сравнительной характеристики.

В источниках [10, с. 229–241; 9, с. 222–223] рассматривается две группы методов построения интегральных показателей. К первой группе методов относится достаточно распространенный среди исследователей метод построения таксономического показателя развития В. Плюты. Недостатком этого метода является то, что когда эталонные значения отдельных показателей формируются по критерию «мини-макс», то всегда будет получено завышенное или заниженное значение величины обобщающего показателя относительно общепринятых эталонов, поскольку сравнение происходит в рамках данной совокупности, и поэтому особенности отдельной совокупности объектов отображаются в величине обобщающего показателя. Если эталонные значения формируются теоретически с учетом имеющихся условий, нормативов и т. д., то, согласно схеме данного математического метода, все равно остается привязка к числовым характеристикам совокупности объектов.

Таблица 2 — Стратегические цели, сформированные в пределах подсистем ССП на основе оценки деятельности анализируемых банков

	Стратегическая цель	**Лаговый показатель**	**Условное обозначение**
Финансовая подсистема	Обеспечение необходимого уровня финансовой устойчивости	Коэффициент финансового рычага	x1
	Активизация инвестиционной деятельности	Коэффициент общей инвестиционной активности	x2
	Поддержание ликвидности банка	Коэффициент ликвидности по срочным обязательствам	x3
	Повышение эффективности использования капитала	Коэффициент рентабельности капитала	x4
	Увеличение прибыльности банка	Коэффициент чистого спреда	x5
Клиентская подсистема	Развитие клиентской базы банка	Среднее количество клиентов на 1 отделение	x6
	Повышение эффективности взаимодействия с клиентами	Прибыль банка в расчете на 1 клиента	x7
	Привлечение средств клиентов	Привлеченные средства банка в расчете на 1 клиента	x8
Подсистема внутренних бизнес-процессов	Расширение продуктового ряда	Удельный вес новых продуктов в продуктовом ряде банка	x9
	Снижение операционных расходов банка	Удельный вес операционных расходов в общих расходах банка	x10
Подсистема персонала	Обеспечение роста квалификации и компетенций персонала	Удельный вес работников с высшим образованием в общем количестве персонала	x11
	Повышение эффективности использования персонала	Активы банка в расчете на 1 сотрудника	x12
	Повышение мотивации персонала	Уровень обеспечения карьерного роста	x13

Вторым недостатком этого метода исследователи [10, с. 233] считают субъективное деление признаков на стимуляторы и дестимуляторы и номинаторы. Неправильная классификация признаков приводит к получению необоснованных значений таксономического показателя развития.

Для второй группы методов характерно введение системы предпочтений значений каждого отдельного показателя в экономике, получение стандартной шкалы, определение основных оценок на ней, а затем свертки преобразованных величин. К этой группе относится метод построения обобщающего показателя качества Харрингтона [9, с. 222].

К этой же группе методов относится усовершенствованный метод вычисления обобщающего показателя качества на основе использования гибких функций преобразования, который был предложен украинским математиком-экономистом Л. М. Малярец, представленный в следующих ее работах [3; 4; 5; 6; 9; 10].

На основе систематизации научной литературы [5; 6; 9; 10; 11] были определены основные преимущества применения данного метода:

– расчет осуществляется на основе реперных точек (точек фазовых изменений). В отличие от метода таксономии данный метод не имеет привязки к числовым характеристикам совокупности объектов (выборки и значений показателей). При использовании таксономического показателя развития особенности отдельной совокупности объектов отображаются в величине обобщающего показателя;

– предусматривается преобразование значений показателя с помощью унифицированной шкалы. Имеется в виду, что шкалирование показателей дает наиболее реалистичную картину о состоянии объекта и позволяет устанавливать даже самые незначительные изменения значений показателя;

– измерение уровня достижения значений осуществляется на основе функций преобразований,

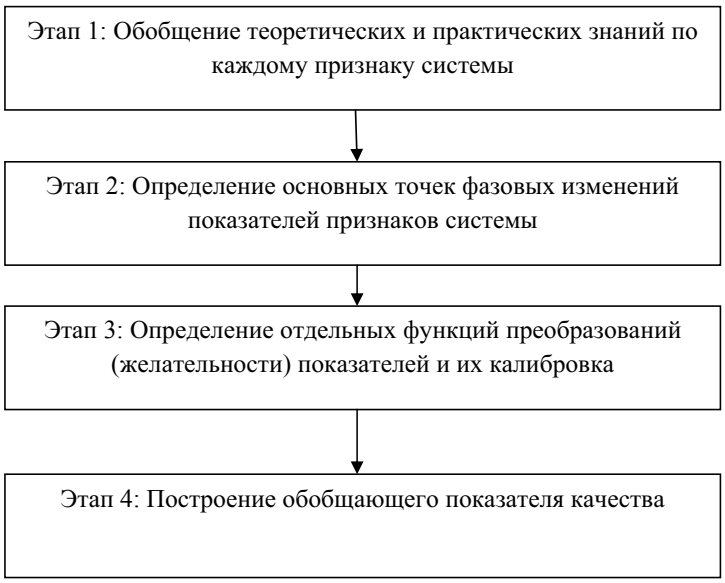


Рис. 1 — Схема этапов построения интегрального показателя качества
Источник: обобщено автором на основе [3; 4; 5; 6; 9; 10]

которые построены с учетом закономерностей значений отдельных признаков (предусматривается учет закономерностей изменений каждого отдельного показателя).

В работах [4; 5; 6; 9] также определяется ряд проблем, которые решаются при построении интегрального показателя качества: проблема обобщения теоретических и практических знаний по каждому признаку системы; проблема построения шкалы преобразований значений показателей; проблема определения основных точек фазовых изменений показателей; проблема определения отдельных функций преобразования признаков; проблема определения обобщающей функции измерения признаков системы.

В целом этапы построения интегрального показателя качества очень тесно связаны с перечнем проблем, которые можно решить путем применения именно этого метода свертки данных (рис. 1).

Учитывая экономическое содержание показателей признаков (в зависимости от тенденций к изменениям относительно эталонных значений) выделяют односторонние и двусторонние ограничения. Односторонние ограничения представляют в виде $x_j \le x_{max}$ или $x_j \ge x_{min}$, двусторонние — $x_{min} \le xj \le x_{max}$. В целом точки фазовых изменений показателей устанавливаются на основе существующих нормативных (эталонных) значений или на основе накопленных научно-практических знаний о конкретном признаке с акцентом на результаты описательной статистики [4; 9; 10].

Функции желательности представляют собой способ перевода натуральных значений в единую безразмерную числовую шкалу с фиксированными границами. При этом предельные значения функции, например 0 и 1, соответствуют градациям «плохо — хорошо». Необходимость введения функций желательности часто определяется разной размерностью данных. Приведение показателей к единой числовой шкале решает эту проблему и позволяет объединить в один показатель различные параметры. Конкретные способы реализации функций желательности могут быть разными: экспертные функции желательности, простые аналитические функции желательности, функции желательности Харрингтона и другие [1, с. 345; 2, с.155].

Функции желательности могут относиться к одному из трех типов [3, с. 56]:

– во-первых, иногда отклонения некоторого признака от его оптимального значения (в любую сторону) приводят к снижению качества. Такие зависимости авторы определяют как «двусторонние»;

– во-вторых, часто качество возрастает с увеличением значений признака, но не безгранично (не выше 100 %). Такие зависимости авторы определяют как «односторонние»;

– в-третьих, бывают ситуации, когда при увеличении признака качество снижается (до 0 %). Такие зависимости также относятся к «односторонним».

Для двусторонних несимметричных тенденций развития признака системы автор усовершенствованного метода вычисления интегрального показателя качества предлагает следующие функции преобразования [3; 4; 6; 9; 10]:

$$y_{ij} = e^{-3\left(\frac{x_{ij} - a_i}{b_i - a_i}\right)^2}, \text{ для } x_{ij} \le a_i,\ b_i < a_i \qquad (1)$$

$$y_{ij} = e^{-3\left(\frac{x_{ij} - a_i}{c_i - a_i}\right)^2}, \text{ для } x_{ij} \ge a_i,\ c_i > a_i, \qquad (2)$$

где a_i, b_i, c_i — реперные значения: a_i — оптимальное значение показателя x_{ij}, при котором функция желательности принимает наибольшее значение 1 (100 %);

b_i, c_i ($b_i < c_i$) — неудовлетворительное значение показателя x_{ij} (с каждой стороны от оптимума), при котором функция желательности принимает значение не более 0,05 (5 %).

Для симметричных тенденций развития признаков функция желательности принимает значение 1 (100 %), при $a_i = \frac{b_i + c_i}{2}$ вид функции упрощается [3; 4; 6; 9; 10]:

$$y_{ij} = e^{-3\left(\frac{x_{ij} - a_i}{b_i - a_i}\right)^2} \qquad (3)$$

или (это эквивалентно):

$$y_{ij} = e^{-3\left(\frac{x_{ij} - a_i}{b_i - a_i}\right)^2} \qquad (4)$$

Для односторонних типов развития признаков социально-экономических систем в [3; 4; 6; 9; 10] рекомендованы монотонные функции преобразования типа логистической функции:

$$y_{ij} = \frac{1}{1 + e^{\frac{x_{ij} - p_i}{q_i - p_i}}}, \qquad (5)$$

где q_i — значение показателя x_{ij}, при котором функция желательности принимает значение не менее чем 0,95 (95 %);

p_i — значение показателя, при котором функция желательности принимает значение 0,5 (50 %).

В целом значения функций преобразования должны демонстрировать уровень развития признаков в системе, то есть конкретная функция является моделью развития признака [6, с. 77].

Для свертки частных функций желательности в [3; 4; 5; 6; 9; 10] было предложено использовать мультипликативную форму обобщающей функции измерения в виде среднего геометрического:

$$Y = \sqrt[n]{\prod_{y=1}^{n} y_i} \qquad (6)$$

Однако поскольку предложенная форма обобщающей функции желательности очень чувствительна к низким значениям преобразованных отдельных признаков, в рамках данного исследования принято решение для построения синтезирующей функции использовать среднее арифметическое.

После определения основных точек фазовых изменений для калибровки показателей были построены функции желательности для каждого из исследуемых признаков.

Как уже отмечалось ранее, функции преобразования в рамках данного метода построения интегрального показателя подразделяются на односторонние (с возрастающей и убывающей тенденцией развития) и двусторонние (при симметричных и несимметричных тенденциях развития).

На основе проведенного анализа 13 признаков (лаговых показателей ССП) для 11 показателей предлагается использовать односторонние функции, а для 2 — двусторонние (для x_1 — коэффициент финансового рычага и x_2 — коэффициент общей инвестиционной активности).

На рис. 2 приведены графики двусторонней несимметричной функции и монотонные функции желательности с различными односторонними тенденциями измерения.

После получения преобразованных значений показателей по функциям желательности рассчитываются интегральные показатели качества каждой из подсистем ССП исследуемых банков (табл. 3).

Для определения качественных уровней интегральных показателей, с помощью которых производилась оценка подсистем ССП банка, в работе применялась вербально-числовая шкала Харрингтона (табл. 4). Выбор этой шкалы можно объяснить тем, что в основе обоих методов (интегрального показателя качества Харрингтона и применяемого в работе интегрального показателя измерения) лежит нелинейный способ преобразования данных на основе экспоненциальных функций.

Применив вербально-числовую шкалу Харрингтона в рамках данного исследования, были определены качественные уровни интегральных показателей качества подсистем ССП 8 анализируемых банков (табл. 5).

Исходя из данных табл. 5, следует отметить, что для банковских учреждений, которые были включены в исследуемую выборку, характерен приблизительно одинаковый уровень финансового состояния. Оценка других подсистем выявила позитивные и негативные аспекты в их деятельности. Достаточно низкие значения интегральных показателей качества по каждой из под-

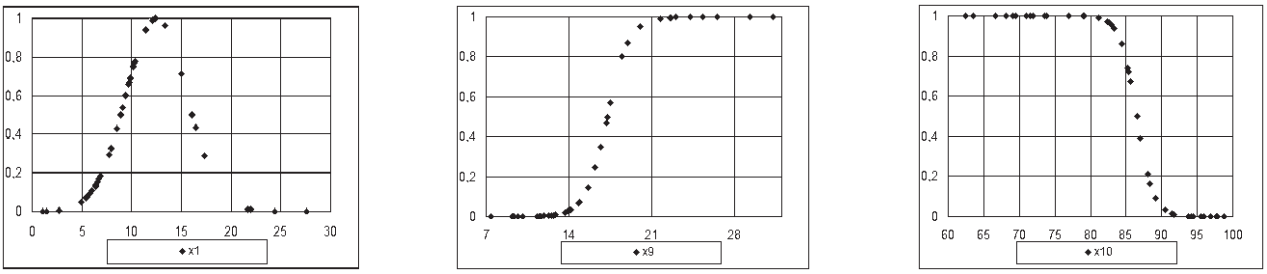


Рис. 2 — Функции желательности показателей финансового рычага (x1), удельного веса новых продуктов в продуктовом ряде банка (x9) и операционных расходов в общих расходах банка (x10)

Таблица 3 — Интегральные показатели качества подсистем ССП исследуемых банков

Название банка	Финансовая подсистема	Клиентская подсистема	Подсистема внутренних бизнес-процессов	Подсистема персонала
Банк 1	0,3808	0,2318	0,556	0,697
Банк 2	0,4268	0,5974	0,0275	0,6104
Банк 3	0,388	0,0854	0,8252	0,05236
Банк 4	0,4466	0,141	0,305	0,39336
Банк 5	0,4412	0,4012	0,22178	0,0718
Банк 6	0,5234	0,1294	0,7494	0,2566
Банк 7	0,4432	0,508	0,598	0,4342
Банк 8	0,3736	0,4672	0,4546	0,2436

Таблица 4 — Вербально-числовая шкала Харрингтона

Содержание описания градаций	Числовое значение	Условное обозначение
Очень хорошо	0,80–1,00	Высокий уровень (В)
Хорошо	0,64–0,80	
Удовлетворительно	0,37–0,64	Средний уровень (С)
Плохо	0,20–0,37	Низкий уровень (Н)
Очень плохо	0,00–0,20	

Таблица 5 — Определение качественных уровней интегральных показателей подсистем ССП анализируемых банков

Название банка	Финансовая подсистема	Клиентская подсистема	Подсистема внутренних бизнес-процессов	Подсистема персонала
Банк 1	С	Н	С	В
Банк 2	С	С	Н	С
Банк 3	С	Н	В	Н
Банк 4	С	Н	Н	С
Банк 5	С	С	Н	Н
Банк 6	С	Н	В	Н
Банк 7	С	С	С	С
Банк 8	С	С	С	Н

Таблица 6 — Банки с низкими значениями интегральных показателей качества подсистем ССП

Подсистемы ССП	Банки с низкими значениями интегральных показателей качества, полученных в результате оценивания подсистем ССП	Общее количество
Финансовая подсистема	Нет	0
Клиентская подсистема	Банки 1, 3, 4, 6	4
Подсистема внутренних бизнес-процессов	Банки 2, 4, 5	3
Подсистема персонала	Банки 3, 5, 6, 8	4

систем (табл. 6) должны стать сигналами к принятию мер по решению выявленных проблем.

В целом следует сделать вывод, что разработанное методическое обеспечение для оценки подсистем ССП банка на основе интегрального показателя качества имеет высокую практическую ценность, поскольку предложенный инструментарий имеет ряд преимуществ по сравнению с традиционными методами построения обобщающих показателей, позволяет получить более точные результаты и является основанием для осуществления корректировки общей стратегии банка, что, в свою очередь, обеспечит усиление наиболее «слабых» проекций ССП, достижение поставленных стратегических целей и повышение эффективности деятельности банка в целом. При этом следует отметить, что немаловажную роль играет качество разработанных рекомендаций, которые должны учитывать причинно-следственные связи в системе и внутри подсистем ССП банка.

Литература

1. Гелашвили, Д. Б. Применение интегральных показателей на основе функции желательности для комплексной оценки качества сточных вод / Д. Б. Гелашвили, А. В. Лисовенко, М. Е. Безруков // Приволжский экологический журнал. — 2010. — № 4. — С. 343–350.

2. Дмитриев, В. В. Определение интегрального показателя состояния природного объекта как сложной системы / В. В. Дмитриев // Общество. Среда. Развитие. — 2009. — № 4. — С. 146–165.

3. Егоршин, А. А. Моделирование интегрального показателя конкурентного статуса предприятия / А. А. Егоршин, Л. М. Малярец // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. — Вып. 50. Серия : Экономические науки. — К. : Техніка, 2003. — С. 54–65.

4. Малярец, Л. М. Система измерителей в банковском контроллинге / Л. М. Малярец // Економіка розвитку. — 2004. — № 3 (31). — С. 10–15.

5. Малярець, Л. М. Методологія формування модельного базису опису соціально-економічних систем : автореф. дис. … д-ра екон. наук : 08.00.11 / Л. М. Малярець. — Харків, 2008. — 36 с.

6. Малярець, Л. М. Збалансована система показників в оцінці діяльності підприємства : монографія / Л. М. Малярець, А. В. Штереверя. — Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. — 180 с.

7. Официальный сайт международной компании по стратегическому консалтингу «Bain & Company» [Электронный ресурс] / Режим доступа : http://www.bain.com/publications/business-insights/management-tools-and-trends-2011.aspx.

8. Официальный сайт НБУ: Банковский надзор (данные финансовой отчетности банков Украины) : [Электронный ресурс] / Режим доступа : http://www.bank.gov.ua/control/uk/ publish/category?cat_id=64097.

9. Пономаренко, В. С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. — Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. — 432 с.

10. Пономаренко, В. С. Багатовимірний аналіз соціально-економічних систем : навчальний посібник / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. — Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. — 384 с.

11. Штереверя, А. В. Формування збалансованої системи показників оцінки діяльності підприємства : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.04 / А. В. Штереверя. — Харків, 2010. — 20 с.

Материал поступил в редакцию 25.07.2013.

Инструменты и методы стратегического финансового планирования

Рудковская Ольга Геннадьевна,
магистр экономических наук, аспирант кафедры финансов и финансового менеджмента Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

В данной статье представлено детальное описание процесса разработки финансовой стратегии предприятия, поэтапно сгруппированы часто используемые методы и модели стратегического планирования согласно целесообразности их применения, а также рекомендованы инструменты, не имеющие должного распространения.

This article provides a detailed description of the development of the financial company strategy, commonly used methods and models of strategic planning are grouped in phases according to the appropriateness of their use, also the instruments with a weak distribution are proposed.

Стратегическое финансовое планирование представляет собой процесс определения, обоснования и установления финансовых показателей деятельности предприятия на достаточно продолжительный период времени. Основной задачей стратегического финансового планирования является разработка системы мероприятий по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами, а также повышению эффективности финансовой деятельности в длительной перспективе. Цель стратегического финансового планирования — определение направлений и перспектив развития предприятия на длительный период времени, которые должны обеспечить достижение желаемого и необходимого уровня основных финансовых показателей деятельности предприятия [1, с. 80].

Анализ исследований в области стратегического финансового планирования показывает, что первые теоретические подходы к разработке финансовой стратегии стали формироваться в США в 1970-е гг. Первооткрывателями теории стратегического планирования принято считать К. Эндрюса, М. Портера, Г. Хэмела и К. Прохалада. Созданные учеными концепции в основном касаются маркетинговой стратегии, но содержат принципиальные постулаты, применимые при разработке финансовой стратегии. Принято считать, что с того момента, когда в составе оценочных показателей рыночной позиции предприятия появились блоки финансовых коэффициентов, а в составе стратегических решений — финансовые решения, связанные с поиском финансовых ресурсов и их инвестирования, можно вести речь о финансовой стратегии [3, с. 226].

На современном этапе развития экономической науки принято считать, что финансовое стратегическое планирование играет главенствующую роль в процессе планирования на предприятии, т. к. оно является одновременно и исходным, и завершающим пунктом общего процесса планирования деятельности предприятия. Взаимодействие составляющих областей (производственное, маркетинговое и финансовое планирование) общего процесса стратегического планирования можно представить следующим образом: во-первых, решаются основные задачи производственного и маркетингового стратегического планирования, определяются соответствующие стратегии и показатели (миссия предприятия, его цели, задачи и оценки, в том числе финансовые, согласованного производственного и рыночного развития); во-вторых, независимо от результатов производственного и маркетингового стратегического планирования определяются (оцениваются) необходимые финансовые результаты развития предприятия в стратегической перспективе; и в заключение, производится сравнение полученных оценок. В случае, если полученные оценки расходятся, проводится их согласование или корректировка. В процессе согласования приоритет всегда отдается тем оценкам, которые дает финансовое стратегическое планирование: если эти оценки ниже, чем производственные и маркетинговые, то они соответствующим образом повышаются, если выше — изменяются тре-

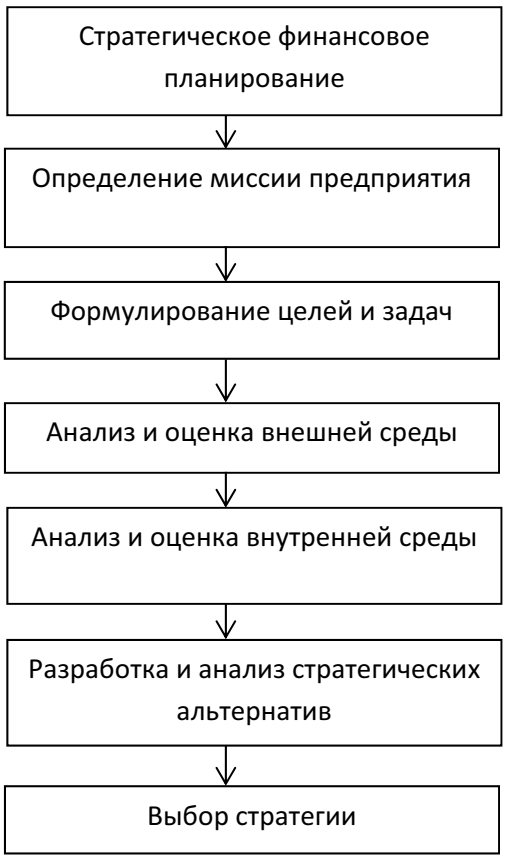


Рис. 1 — Этапы стратегического финансового планирования

бования к производственному и маркетинговому развитию предприятия. Это положение исходит из того, что главной целью деятельности любого предприятия является получение максимально возможного финансового эффекта, а способы ее достижения (производственные и маркетинговые) являются вторичными. С позиций собственников предприятия это означает, что их в первую очередь интересует, какой финансовый результат дают их инвестиции, и только при его удовлетворительной величине — технология деятельности и рынки сбыта продукции предприятия.

Многие экономисты, такие как В. П. Волков, А. И. Ильин, В. И. Станкевич, выделяют ряд преимуществ и недостатков стратегического финансового планирования. К числу первых относят большую степень обоснованности плановых показателей, а также большую вероятность реализации планируемых сценариев развития событий. Среди недостатков выделяют невозможность детального описания будущего, а также отсутствие результативности без дополнения механизмами реализации — тактическими и оперативными элементами. Также необходимы более значительные затраты ресурсов и времени по сравнению с традиционным перспективным технико-экономическим планированием [2, с. 143]. Исходя из того, что одним из недостатков стратегического финансового планирования выделяется отсутствие четкого алгоритма составления и реализации финансовой стратегии, изучение и разработка методов и инструментов для проведения процедур стратегического финансового планирования представляет большой научный интерес.

Если рассматривать стратегическое финансовое планирование на основе процессного подхода как последовательность этапов планирования, то можно выделить следующие основные процедуры стратегического финансового планирования (рис. 1):

В экономической литературе существует точка зрения, что представленный механизм стратегического планирования обязательно должен быть дополнен такими элементами стратегического управления, как реализация стратегии, а также оценка и контроль выполнения стратегии. Таким образом, О. К. Карпова предлагает рассмотреть следующий вариант механизма стратегического финансового планирования:

1) анализ среды предприятия — основа выработки финансовой стратегии развития;
2) определение миссии и целей организации;
3) выбор стратегии и базовых сценариев развития финансовой деятельности предприятия;
4) разработка базовой финансовой стратегии;
5) реализация финансовой стратегии;
6) оценка и контроль выполнения финансовой стратегии.

Если рассматривать стратегическое финансовое планирование на основе элементного подхода как совокупность областей и направлений планирования, то можно выделить следующую структуру стратегического финансового планирования [2, с. 180]:

1) анализ финансового состояния;
2) оптимизация основных и оборотных фондов;
3) оптимизация распределения прибыли;
4) налоговая политика;
5) политика в области ценных бумаг;
6) внешнеэкономическая политика;
7) оптимизация безналичных расчетов;
8) ценовая политика.

Во всем многообразии направлений стратегического финансового планирования можно выделить основные объекты, на которые собственно и направлены все процедуры планирования (рис. 2):

При изучении инструментов и методов, предлагаемых для использования в стратегическом финансовом планировании, были выявлены наи-

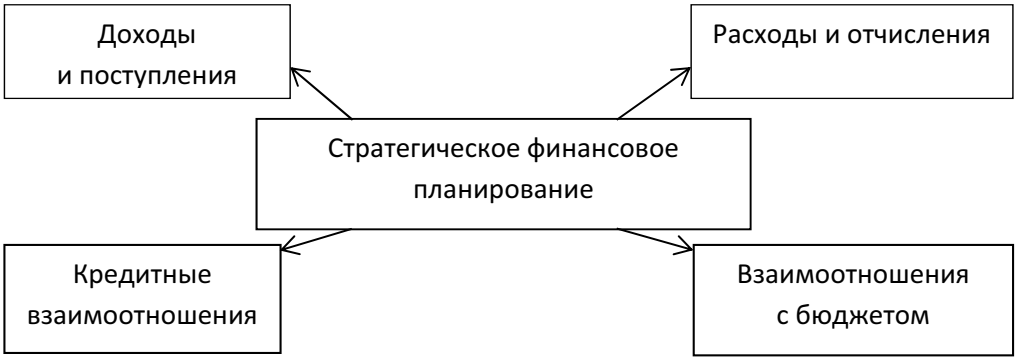


Рис. 2 — Объекты стратегического финансового планирования

более распространенные и рекомендуемые к использованию методы планирования [4, с. 210]. Целесообразно сгруппировать методы и инструменты планирования по этапам проведения стратегического финансового планирования (рис. 3).

Для *первого* этапа — анализ внешней и внутренней среды предприятия — обязательными и часто используемыми инструментами планирования являются:

1) SWOT-анализ: в классическом виде дает возможность определить сильные и слабые стороны финансовой деятельности предприятия, выявить потенциальные внешние угрозы, а также благоприятные возможности и перспективы, оценить все перечисленные показатели финансовой деятельности предприятия относительно стратегически важных конкурентов. Данный вариант SWOT-анализа необходимо модернизировать с целью выявления причин эффективной и неэффективной финансовой деятельности предприятия. Анализ должен указывать на направления развития финансовой деятельности предприятия на основе разработки стратегии или гипотезы развития;

2) конкурентный и сравнительный отраслевой анализ: глубокое

всестороннее исследование конкурентного положения предприятия и доступных рынков в целях формирования эффективной стратегии развития. В рамках данного анализа необходимо определить главные финансовые характеристики отрасли, выявить и проанализировать движущие силы развития отрасли, оценить силы конкурентов, оценить конкурентные позиции соперничающих предприятий в отрасли, проанализировать финансовое состояние ближайших конкурентов, определить ключевые факторы успеха, а также оценить перспективы развития отрасли;

3) анализ ресурсов: подразумевает оценку располагаемых финансовых ресурсов, их соотнесение с видами деятельности предприятия, сопоставление величины финансовых ресурсов с требованиями рынка. Таким образом, выясняют, обладает ли предприятие конкурентным преимуществом в какой-либо из сфер деятельности [5, с. 93];

4) конкурентный анализ по модели «5 сил» М. Портера: анализируются 5 внешних сил в отрасли: рыночная власть поставщиков, рыночная власть покупателей, власть существующих конкурентов, угроза появления новых конкурентов, угроза появления товаров-субститутов. В рамках данного анализа необходимо присвоить количественные показатели детерминантам пяти сил методом экспертной оценки, затем проанализировать сильные и слабые стороны текущей конкурентной ситуации, выявить возможность компенсационных мероприятий. Данный анализ позволяет определить «узкие места» проекта, чтобы максимально эффективно приложить усилия к укреплению его устойчивости.

В качестве рекомендуемых инструментов планирования на данном этапе можно предложить следующие:

1) функционально-стоимостной анализ: в качестве объекта анализа выступают продукты, продуктовые группы либо производственные процессы. В процессе анализа рассматривается соотношение «затраты-результаты» с целью оптимизировать выполнение процессов, требуемых для разработки и производства того или иного набора продуктов. Использование данного метода позволяет быстро оценить объем прибыли, ожидаемый от производства того или иного товара или услуги;

2) бенчмаркинг: аналитический процесс точного измерения и сравнения всех операций по разработке и производству продукции, работ, услуг как на собственном предприятии, так и у конкурентов. В центре анализа чаще всего стоит сравнение одних и тех же показателей различных предприятий отрасли для выявления «лучшего

<table>
<tr><td colspan="4">Анализ внешней и внутренней среды предприятия</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Конкурентный и сравнительный отраслевой анализ</td><td>SWOT-анализ</td><td>Анализ ресурсов</td><td>Конкурентный анализ «5 сил» М. Портера</td></tr>
<tr><td colspan="2">Функционально-стоимостной анализ</td><td>Бенчмаркинг</td></tr>
<tr><td colspan="4">Определение миссии и целей организации</td></tr>
<tr><td colspan="2">Мозговой штурм</td><td colspan="2">Дерево целей</td></tr>
<tr><td>Бизнес-инжиниринг</td><td colspan="2">Нейролингвистическое программирование</td><td>Внутренний и внешний PR</td></tr>
<tr><td colspan="4">Выбор стратегии и базовых сценариев</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Метод Бостонской консалтинговой группы</td><td>Метод Мак-Кинси</td><td>Метод кривых освоения</td><td>Модель Shell/DPM</td></tr>
<tr><td>Модель ADL/LC</td><td colspan="2">Метод жизненного цикла товара</td></tr>
<tr><td colspan="2">PIMS-анализ</td><td>Анализ «разрывов»</td><td>Анализ портфеля</td></tr>
<tr><td colspan="2">Метод проверочного списка</td><td colspan="2">Метод оценки по системе баллов</td></tr>
<tr><td colspan="4">Разработка базовой стратегии</td></tr>
<tr><td>Модель И. Ансоффа</td><td>Модель Г. Стейнера</td><td>Модель Д. Абеля</td><td rowspan="2">Метод мозгового штурма</td></tr>
<tr><td colspan="3">Качественное развертывание планов</td></tr>
<tr><td colspan="4">Реализация стратегии</td></tr>
<tr><td colspan="2">Методы сетевого планирования</td><td colspan="2">Структура разбиения работ</td></tr>
<tr><td colspan="4">Система сбалансированных показателей</td></tr>
<tr><td colspan="4">Оценка и контроль выполнения стратегии</td></tr>
<tr><td>Стратегический аудит</td><td>Внутренний аудит</td><td colspan="2">Диагностическая самооценка</td></tr>
</table>

Рис. 3 — Методы стратегического финансового планирования

в своем классе». Цель такого анализа — выявление недостаточной эффективности выполнения тех или иных функций и причин этих явлений в сравнении с «лучшим в своем классе» и принятие соответствующих мер по их устранению.

Для *второго* этапа — определение миссии и целей предприятия — обязательными инструментами планирования являются:

1) мозговой штурм (brainstorming): для разработки проектов миссии и целей предприятия используется оперативный метод (метод экспертной оценки), основанный на стимулировании творческой активности, при котором участникам обсуждения предлагают высказать как можно большее количество вариантов решения, в том числе самых фантастических. Затем из общего числа высказанных идей отбирают наиболее удачные, которые могут быть использованы на практике.

2) разработка дерева целей: формируется совокупность целей экономической системы,

программы либо плана, структурированная и построенная по иерархическому принципу (распределенная по уровням, ранжированная), в которой выделена генеральная цель («вершина дерева») и подчиненные ей подцели первого, второго и последующего уровней («ветви дерева»).

В качестве рекомендуемых методов планирования на данном этапе можно выделить следующие:

1) Бизнес-инжиниринг: предприятие как открытая система описывается формально, точно, полно и всесторонне путем построения базовых информационных моделей предприятия (в первую очередь, бизнес-процессов) во взаимодействии с моделью внешней среды. В процессе выработки миссии и целей предприятия определяется необходимый набор функций, обеспечивающий эффективный процесс ее разработки.

2) методы нейролингвистического программирования: новый набор технических средств и методов, позволяющих организовать процесс определения миссии и целей более эффективно, а также повысить качество непосредственно самой миссии и целей предприятия;

3) методы внутреннего и внешнего PR: на последней стадии разработки миссии и целей предприятия необходимо воспользоваться методами внутреннего и внешнего PR для обеспечения имиджа организации на базе делового кредо.

Для *третьего* этапа — выбор стратегии и базовых сценариев — обязательными инструментами планирования являются:

1) метод Бостонской консалтинговой группы (матричный): для

составления матрицы «темп роста — доля рынка» используются показатели темпа роста производства и контролируемая данным предприятием доля рынка;

2) метод «Мак-Кинси» (матричный): основными оценочными показателями служат конкурентная позиция предприятия (слабая, средняя, сильная) и привлекательность рынка (аналогичные три оценки);

3) метод кривых освоения: определение эффективности от освоения новой продукции (эффективность качества реализации процесса освоения). Метод основан на построении зависимости между размером затрат на производство продукции и выручки от его реализации;

4) модель Shell/DPM: разработка проектов стратегий с помощью двумерной таблицы, где оси X и Y отражают соответственно сильные стороны организации (конкурентная позиция) и отраслевую (продукт — рынок) привлекательность. Ось X отражает конкурентоспособность бизнес-сектора организации (или его способность извлекать преимущества из тех возможностей, которые имеются в соответствующей бизнес-области). Ось Y, таким образом, является общим измерением состояния и перспектив отрасли. На основе анализа конкурентной позиции и отраслевой привлекательности определяются возможные стратегии;

5) метод жизненного цикла товара: выбираются основные стратегические направления и действия для каждой стадии жизненного цикла товара, является основой для проведения анализа с использованием метода ADL/LC;

6) модель ADL/LC: формируется матрица из 20 ячеек на основании двух параметров — 4 стадий жизненного цикла товара (освоение, рост, зрелость, спад) и 5 конкурентных позиций (наличие конкурентов, угроза замены товара новым товаром, сила позиции поставщиков, сила позиции покупателей, появление новых конкурентов). Проанализировав все компоненты матрицы, отбираются основные проекты стратегий для дальнейшего их уточнения и детализации [6, с. 241].

В качестве менее распространенных методов выбора стратегии и базовых сценариев следует выделить следующие:

1) PIMS-анализ: проекты стратегий разрабатываются на основе эмпирической модели, связывающей широкий набор таких стратегических переменных, как рыночная доля, качество продукта, вертикальная интеграция, и таких ситуационных переменных, как стадия развития отрасли, скорость роста рынка, интенсивность потоков капитала, с величиной прибыли и рентабельности;

2) анализ «разрывов»: моделируются два сценария развития фирмы в стратегической перспективе: А) какого оборота (прибыли и других финансовых характеристик предприятия) можно достичь, если в будущем в процессе продаж ситуация останется неизменной (вариант А); Б) какого оборота (прибыли и других финансовых характеристик предприятия) можно достичь, если при максимальных усилиях увеличить долю рынка существующей продукции (вариант Б) и дополнительно развивать новые виды продукции и / или новые рынки (вариант В). Далее делаются выводы о возможных вариантах стратегии с учетом оперативного разрыва (разница между вариантами Б и А) и стратегического разрыва (разница между вариантами В и Б);

3) анализ портфеля: целью данного метода является согласование бизнес-стратегий и распределение финансовых ресурсов между хозяйственными подразделениями предприятия. Данный

инструмент позволяет оценить хозяйственную деятельность предприятия с целью вложения средств в наиболее прибыльные или перспективные ее направления и сокращения / прекращения инвестиций в неэффективные проекты. Данный метод дает возможность оценить относительную привлекательность рынков и конкурентоспособность предприятия на каждом из этих рынков;

4) метод проверочного списка: экспертная оценка проектов осуществляется с учетом выделенных критериев. Оценки даются в качественном виде (измерены в порядковой шкале). Метод актуален при проведении экспресс оценки возможных стратегий;

5) метод оценки по системе баллов: экспертная оценка проектов осуществляется с учетом выбранных критериев — «факторов успеха». Оценки даются в количественном виде (измерены в порядковой шкале).

Для *четвертого* этапа — разработка базовой стратегии — в экономической литературе предлагаются следующие методы:

1) модель И. Ансоффа (матрица Ансоффа): в основе модели лежит предпосылка, что наиболее подходящая стратегия для интенсивного роста объема продаж может быть определена решением продавать существующие или новые продукты на существующем или новом рынках. Матрица описывает возможные стратегии развития предприятия в условиях растущего рынка. Существенное отличие модели И. Ансоффа заключается в учете обратной связи, которая призвана обеспечивать интерактивность процедуры формирования финансовой стратегии и непрерывность ее реализации;

2) модель Г. Стейнера: представляет собой матрицу, включающую классификацию рынков и классификацию продуктов на существующие, новые, но связанные с существующими, и совершенно новые. В матрице отражаются уровни риска и соответственно степень вероятности успеха при различных сочетаниях «рынок — продукт». Модель применяется при определении вероятности успешной деятельности при выборе того или иного вида бизнеса, а также при распределении инвестиций для разных деловых единиц, т. е. при формировании портфеля ценных бумаг предприятия;

3) модель Д. Абеля: составление матрицы Д. Абеля позволяет оценить область бизнеса в трех измерениях: А) обслуживаемые группы покупателей; Б) потребности покупателей; В) технология, используемая при разработке и производстве продукта. Важнейшим критерием оценки по данной матрице является соответствие рассматриваемой отрасли общему направлению деятельности предприятия с целью использования синергического эффекта в технологии и маркетинге. Большое внимание уделяется также критерию привлекательности отрасли и «силе» бизнеса — конкурентоспособности;

4) метод мозгового штурма: при разработке стратегии предприятия создается рабочая группа из сотрудников предприятия, обсуждаются варианты стратегий и производится окончательный выбор проекта стратегии.

В качестве дополнительного метода для этапа разработки базовой стратегии следует предложить качественное развертывание планов, сутью которого является планирование финансовой деятельности предприятия на каждом этапе работы на таком уровне, который гарантировал бы получение конечного результата, соответствующего ожиданиям руководства предприятия. Данный инструмент предполагает использование новейших приемов и методов планирования.

Для *пятого* этапа — реализация стратегии — характерны следующие наиболее распространенные методы планирования:

1) методы сетевого планирования: разрабатывается сетевая диаграмма, цель которой заключается в сокращении до минимума продолжительности проекта. Основывается на разработке метода критического пути и метода оценки и пересмотра планов PERT (Program Evaluation and Review Technique);

2) структура разбиения работ: структурная схема организации представляется в иерархическом формате и используется для структуризации работ на основные компоненты и подкомпоненты, для обеспечения направленности деятельности на достижение всего комплекса целей предприятия, для разработки системы ответственности за выполнение работ, для разработки системы отчетности и обобщения информации.

Менее распространенным методом реализации стратегии является разработка стратегических карт сбалансированной системы показателей. Данная модель демонстрирует, каким образом стратегия объединяет нематериальные активы и процессы создания стоимости. Финансовая составляющая описывает материальные результаты реализации выбранной стратегии при помощи традиционных финансовых показателей — ROI, стоимость для акционеров, прибыльность, рост доходов, которые являются отсроченными индикаторами, свидетельствующими об успехе или провале стратегии предприятия. Кли-

ентская составляющая определяет предложение потребительской ценности для целевых клиентов. Постоянное соответствие действий и возможностей предприятия предложению потребительской ценности клиентам является решающим фактором воплощения стратегии в жизнь.

Для *шестого* этапа — оценка и контроль выполнения стратегии — характерно использование следующих инструментов:

1) стратегический аудит: представляет собой проверку и оценку качества работы тех подразделений организации, в которых ведется стратегическое управление. Оценка качества разработанных стратегий может проводиться всеобъемлюще и затрагивать все этапы стратегического управления, а также может носить направленный характер, т. е. проверяется часть или этап процесса;

2) внутренний аудит: предоставление объективных консультаций, направленных на совершенствование деятельности предприятия. Внутренний аудит осуществляет помощь в достижении поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления.

Рекомендуется также проводить диагностическую самооценку — всестороннее оценивание, результатом которого является заключение о результативности, эффективности и уровне зрелости системы управления персоналом и определения основных областей для совершенствования.

Теоретически все рассмотренные модели и методы могут использоваться в процессе стратегического планирования на предприятии. Практическое применение часто затруднено в связи с отсутствием четких схем и алгоритмов построения конкретной модели. Весьма целесообразно насыщение моделей математическими, эконометрическими, оптимизационными составляющими в целях создания единой, весьма гибкой и всеобъемлющей системы стратегического финансового планирования на предприятии.

Проведенное исследование методов и моделей, применяемых в стратегическом планировании, позволило сделать следующие выводы.

1. Стратегическое финансовое планирование в теоретическом плане разрабатывается многими учеными в рамках процесса общего стратегического планирования на предприятии.

2. Современные методы стратегического финансового планирования базируются в основном на матричных моделях или моделях, ориентированных на увеличение стоимости предприятия.

3. Начальный период развития рыночных отношений в стране требует взвешенного выбора моделей и методов для формирования финансовой стратегии предприятия, а также адаптации зарубежных концепций для практического применения на отечественных предприятиях.

Литература

1. Ефремов, В. С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования : учеб. пособие / В. С. Ефремов. — М. : Финпресс, 1998. — 192 с.

2. Ильин, А. И. Управление предприятием / А. И. Ильин ; под общ. ред. М. И. Плотницкого, А. С. Головачева. — Минск : Выш. шк., 1997. — 275 с.

3. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент : учебник / И. Я. Лукасевич. — 3-е изд., испр. — М. : Эксмо. 2011. — 768 с.

4. Шифрин, М. Б. Стратегический менеджмент / М. Б. Шифрин. — СПб. : Питер, 2007. — 240 с.

5. Стратегический менеджмент / под ред. Петрова А. Н. — СПб. : Питер, 2006. — 496 с.

6. Финансы предприятий : учеб. пособие / Н. Е. Заяц [и др.] ; под общ. ред. Н. Е. Заяц, Т. И. Василевской. — Минск : Выш. шк., 2005. — 528 с.

Материал поступил в редакцию 21.08.2013.

Показатели воспроизводства и накопления капитала в современном финансовом анализе

Цалко Надежда Олеговна,
аспирант кафедры финансов Полесского государственного университета (г. Пинск, Беларусь)

В статье приводится модель оценки механизмов накопления и воспроизводства капитала в рамках финансового анализа. Оценка механизмов воспроизводства капитала в данной модели проводится на основе таких показателей, как отношение фактического прироста капитала к необходимому и коэффициент воспроизводства. Они характеризуют способность предприятия к наращиванию капитала за счет собственных источников и отражают участие последних в процессе воспроизводства капитала.

The article provides a model of evaluation mechanisms of accumulation and reproduction of capital in the financial analysis. Evaluation of the mechanisms of reproduction of capital in this model is based on indicators such as the ratio of the actual capital gain to the necessary and reproduction rate. They characterize the ability of the company to build up capital from its own sources and reflect the participation of their in the process of reproduction of capital.

Обеспечение конкурентоспособности экономики на основе ее модернизации, достижение стратегического успеха компаниями неразрывно связано с совершенствованием механизма воспроизводства капитала и повышением его эффективности [1]. Проблема воспроизводства капитала в белорусской экономике особенно остро проявилась в условиях финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. Принимаемые государством меры экономического регулирования не только не обеспечили переход к более высокому технологическому укладу и диверсификации экономики, но и иногда усугубляли существующее положение. Белорусское промышленное производство продолжает основываться на физически изношенных и морально устаревших основных фондах и характеризуется отсутствием конкурентоспособной технологической платформы производства, низкими затратами на инновационную деятельность, сложностью внедрения на практике передовых разработок.

Решение возникающих в связи с этим проблем невозможно без видения долгосрочной перспективы, системы продуманных и целенаправленных мер, обеспечивающих воспроизводство и накопление капитала как важнейшего фактора производства на качественно новом уровне [1]. Однако для разработки подобных мер необходимо в первую очередь оценить эффективность действия уже существующих на предприятии механизмов воспроизводства и накопления финансовых ресурсов, определить имеющиеся проблемы и возможные пути их решения.

Капитал как системная экономическая категория имеет двойственную задачу: принести доход собственникам и самовосстановиться. В соответствии с этим утверждением финансовый анализ капитала на предприятии необходимо проводить также исходя из способности выполнения им вышеуказанных функций.

Наличие капитала на каждой из стадий его кругооборота на предприятии является непременным условием для нормального функционирования компании и ее способности в дальнейшем приносить доход собственникам, а способность к накоплению финансовых ресурсов дает возможность этот доход увеличивать. В зарубежном финансовом анализе, в отличие от отечественных и российских методик, очень много внимания уделяется оценке стоимости компании и непосредственно наличию у нее капитала. Основной целью функционирования компании, по мнению зарубежных аналитиков, считается максимизация богатства ее акционеров [2], то есть увеличение рыночной стоимости акций, которое, в свою очередь, возможно только одновременно

с увеличением рыночной стоимости компании и росте прибыли. В белорусских экономических условиях, где фондовые рынки не имеют такого, как в развитых странах, широкого распространения и коммерческая стоимость компании как цена действующего бизнеса не может сформироваться, увеличение рыночной стоимости предприятия зачастую связывается с увеличением стоимости его совокупного капитала.

Увеличение стоимости совокупного капитала, как известно, может происходить не только за счет роста собственного капитала, но и в результате привлечения дополнительных кредитных ресурсов. Надо отметить, что вопрос использования заемных средств для финансирования деятельности предприятия вызывает много разногласий среди исследователей и аналитиков различных стран. Использование заемного капитала, несомненно, открывает множество возможностей для расширения производства, внедрения инноваций и, как следствие, увеличения доходов и улучшения финансового положения. Однако использование кредитных ресурсов всегда сопряжено с некоторым риском и влечет за собой регулярные дальнейшие выплаты по ним. В неблагоприятных экономических условиях излишняя загруженность предприятия кредитными обязательствами может только ухудшить и без того шаткое положение и привести к образованию у него огромных долгов.

Использование кредитных ресурсов должно быть в первую очередь эффективным, то есть иметь под собой весомое обоснование для привлечения этих дополнительных финансовых средств. Речь идет о том, что заемный капитал должен работать и приносить компании дополнительный доход от его использования. При этом логично предположить, что этот доход должен быть больше, чем плата за пользование кредитными средствами, иначе включение кредитных средств в финансовый оборот компании не имеет смысла.

В зарубежной практике для оценки заемного капитала широко распространен метод «Дюпон», основанный на анализе соотношений, образующих коэффициент доходности акционерного капитала (Return on Equity, или ROE). В отечественной же практике финансового анализа среди показателей, применяемых для оценки эффективности использования заемного капитала, наиболее важным является эффект финансового рычага (ЭФР):

$$ЭФР = (ВЕР – ЦнЗК) \times (1 – Кн) \times \frac{ЗК}{СК}, \qquad (1)$$

где ВЕР — общая рентабельность совокупных активов (отношение общей суммы прибыли отчетного периода до выплаты процентов и налогов к среднегодовой сумме активов предприятия), %;

ЦнЗК — номинальная цена заемных ресурсов (отношение начисленных процентов и других финансовых расходов, связанных с привлечением заемных средств, к средней сумме заемных ресурсов в отчетном периоде), %;

Кн — уровень налогового изъятия из прибыли (отношение налогов из прибыли к сумме прибыли после уплаты процентов за кредиты);

ЗК — средняя сумма заемного капитала;

СК — средняя сумма собственного капитала.

Эффект финансового рычага показывает, на сколько процентов увеличивается сумма собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия. Положительный эффект возникает в тех случаях, когда рентабельность совокупного капитала выше средневзвешенной цены заемных ресурсов, то есть если ВЕР > ЦЗК. Разность между стоимостью заемных средств и доходностью совокупного капитала позволит увеличить рентабельность собственного капитала. При таких условиях выгодно увеличивать плечо финансового рычага (отношение заемных средств к собственному капиталу). Если ВЕР < ЦЗК, создается отрицательный ЭФР (эффект «дубинки»), в результате чего происходит «проедание» собственного капитала, и это может стать причиной банкротства предприятия [3]. Следовательно, заемные средства могут способствовать как накоплению капитала, так и разорению предприятия.

Анализ данных белорусских промышленных предприятий показывает как раз тот самый отрицательный эффект финансового рычага. В 2010 г. рентабельность активов предприятий белорусской промышленности в целом составляла 4,5%, в 2011 — 8,3 % [4]. При этом ставка по кредитам в национальной валюте в эти же годы составляла 11,2 % и 40,6 % соответственно. Отсюда видно, что эффективность использования заемных средств белорусскими промышленными предприятиями даже без учета коэффициента налогообложения является величиной отрицательной. Разница между рентабельностью совокупных активов и номинальной ценой заемных ресурсов в 2010 и 2011 гг. составляет соответственно –6,7 % и –32,3 %. Это говорит о том, что каждый рубль привлеченных кредитных ресурсов приносит предприятиям промышленности не доход, а убытки.

Интересно, что при такой эффективности использования заемных средств темп роста суммарной задолженности промышленных предприятий Беларуси по кредитам и займам продолжает сохраняется на достаточно высоком уровне: 153,9 % в 2010 г. и 122,5 % в 2011 г. Происходит наращивание совокупных активов за счет привлечения неэффективных кредитных ресурсов, убытки от использования которых тяжелым бременем ложатся на предприятия и без того низкорентабельные. Невнимание руководства многих белорусских промышленных предприятий к таким важным вещам, как оценка целесообразности привлечения кредитных средств, привело к «проеданию» ими собственного капитала и иммобилизации оборотных средств. Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами снизилось с 5,2 % в 2010 г. до –3,9 в 2011 г., что указывает на острую проблему нехватки оборотных средств у предприятий для покрытия текущих расходов.

Кроме того, неэффективное использование на белорусских промышленных предприятиях заемных средств ухудшает их финансовое положение и приводит в итоге к сокращению собственного капитала белорусских компаний. Как показывают значения коэффициента автономии, который характеризует обеспеченность предприятия собственными средствами и отражает степень зависимости предприятия от внешних источников финансирования, на предприятиях белорусской промышленности в последние годы наблюдается устойчивое сокращение доли собственного капитала в совокупных активах: с 71,3 % в 2008 г. до 62,9 % в 2011 г. При этом темп роста самих совокупных активов в 2009–2010 гг. составляет 18,6 и 24 % и превышает индекс роста потребительских цен в этом периоде, то есть причиной роста совокупных активов в данном случае является привлечение заемного капитала

На предприятиях белорусской промышленности заемные средства не выполняют своих главных задач: приносить доход и обеспечивать увеличение капитала организации. В белорусских экономических условиях низкая доходность капитала промышленных предприятий в целом и высокие процентные ставки не позволяют кредитным ресурсам выступить в роли действенного инструмента в механизме воспроизводства и накопления капитала. Увеличение стоимости собственного капитала при таких условиях может быть обеспечено только путем изыскания компаниями внутренних источников повышения доходности.

Фактическое наличие собственного капитала является отражением результата работы всего механизма накопления и характеризует эффективность управления капиталом на предприятии в целом. Для оценки фактического наличия финансовых ресурсов целесообразно использовать такой показатель, как темп роста доли собственного капитала в совокупных активах, который наиболее полно отражает тенденцию изменения устойчивости предприятия. Он является наиболее независимым от влияния внешних факторов показателем, а в белорусских экономических условиях с зачастую нестабильным валютным курсом и высокой инфляцией, где стоимостные методы оценки капитала, так часто используемые в зарубежной практике, становятся непригодными, это особенно актуально.

Высокий темп роста доли собственного капитала характеризует высокий уровень формирования и эффективное распределение прибыли предприятия, его способность поддерживать финансовое равновесие за счет внутренних источников. В то же время снижение объема собственного капитала, что можно увидеть на примере предприятий белорусской промышленности, является, как правило, следствием неэффективного управления капиталом и убыточной деятельности предприятия. Однако задача финансового анализа состоит не только в том, чтобы определить структуру и динамику собственного капитала предприятия, но и в том, чтобы помочь менеджеру этого предприятия ответить на вопрос: вследствие чего происходят изменения в структуре капитала, за счет чего обеспечивается прирост капитала и действительно ли обеспечивается его воспроизводство?

Воспроизводство — процесс производства, рассматриваемый в непрерывном движении и возобновлении, а воспроизводство капитала, соответственно, процесс непрерывного движения и прироста капитала. Эффективность работы механизма воспроизводства является важным фактором успешной работы предприятия. Если этот механизм перестает работать, предприятие рано или поздно оказывается в затруднительном финансовом положении. И наоборот, когда механизмы воспроизводства функционируют нормально, обеспечивая расширенное воспроизводство, это создает благоприятные условия для развития предприятия, открывая возможности финансирования новых проектов и разработок. Исходя из экономической сущности процесса воспроизводства, показатели эффективности работы этого механизма должны отражать, насколько

предприятие способно собственными средствами обеспечить рост собственного капитала.

Однако здесь для начала необходимо разобраться с тем, каким должен быть рост собственного капитала, чтобы обеспечивалось расширенное или хотя бы простое воспроизводство. Исходя из самих целей существования предприятия, одной из которых является наращивание собственного капитала, для обеспечения расширенного воспроизводства капитала необходимо, чтобы темп роста собственного капитала опережал темп роста совокупных активов, ведь только при таком условии будет обеспечиваться рост коэффициента автономии, то есть действительный прирост собственного капитала.

Рассмотрим понятие необходимого прироста капитала (НПК) как основное понятие, на котором будет базироваться дальнейший анализ воспроизводственного процесса. Необходимый прирост собственного капитала — это стоимость собственных средств, на которую должен увеличиться собственный капитал, чтобы его темп роста был больше или равен темпу роста совокупных активов, то есть чтобы обеспечивалось воспроизводство капитала. Исходя из определения необходимого прироста собственного капитала, порядок его расчета можно представить следующим образом:

НПК = Стоимость собственных средств на начало периода × (Индекс роста совокупных активов – 1) (2)

Здесь надо отметить, что в случаях, если темп роста совокупных активов меньше уровня инфляции в стране, для расчета лучше использовать значение последнего, чтобы не получить искаженные данные о росте капитала. Если темп роста стоимости совокупных активов предприятия меньше уровня инфляции, это свидетельствует о фактическом снижении стоимости совокупных активов и является предупреждающим сигналом для руководства предприятия.

Зная значение этого показателя, можно определить эффективность функционирования воспроизводственного механизма, сравнив фактический прирост капитала с необходимым. Таким образом, получится величина, характеризующая степень воспроизводства собственного капитала на предприятии. Она позволяет дать ответ на вопрос, действительно ли предприятие работает эффективно и, соответственно, развивается, осуществляя расширенное воспроизводство капитала, или же наоборот, предприятие растрачивает собственные средства впустую? Такой показатель, как отношение фактического прироста капитала к необходимому поможет выяснить, может ли предприятие вообще обеспечить непрерывное производство не только за счет собственных средств, но и с учетом привлеченных. Он показывает, насколько существующая тенденция роста собственных активов соответствует потребностям воспроизводственного процесса.

Этот показатель отражает работу механизма воспроизводства в целом. Прирост собственного капитала, несомненно, является основным показателем расширенного воспроизводства, однако для анализа эффективности работы механизма воспроизводства необходимо определить также, какая часть от этого прироста формируется за счет собственных источников, таких как амортизационные отчисления и оставшаяся в распоряжении предприятия чистая прибыль.

В современной экономической литературе амортизационный фонд определяется как денежные ресурсы, предназначенные для простого и расширенного воспроизводства основных средств и нематериальных активов. Амортизационные отчисления участвуют в процессе кругооборота средств предприятия и поступают как часть выручки от реализации. Амортизационный фонд как часть себестоимости формируется вне зависимости от финансовых результатов организации и потому занимает первое место в последовательности использования собственных источников воспроизводства. Особенно это важно в том, что касается иммобилизации оборотных активов. Амортизационные отчисления, включаемые в себестоимость, увеличивают оборотный капитал.

Что касается использования чистой прибыли в воспроизводственном процессе, надо сказать, что вопрос отсутствия механизма контроля ее использования в нашей стране, так же как и в случае с амортизационными фондами, является актуальным. Согласно налоговому законодательству Республики Беларусь, чистая прибыль может распределяться по таким направлениям, как перечисление части чистой прибыли собственнику имущества; резервирование части чистой прибыли; накопление чистой прибыли для финансирования инвестиций во внеоборотные активы, жилищное строительство, пополнение оборотных средств; потребление, связанное с расходами на выдачу займов (ссуд) работникам, в том числе на строительство жилья, выплату вознаграждения работникам по итогам работы за год; покрытие убытков. Однако руководству предприятия перед тем, как принять решение о распределении чи-

стой прибыли, необходимо знать, насколько эффективно работает механизм воспроизводства. Прежде чем принять решение о том, какая часть чистой прибыли может быть направлена на потребление, необходимо прежде узнать, хватает ли ее хотя бы для простого воспроизводства капитала. И только в том случае, когда чистая прибыль полностью выполняет свою функцию накопления и обеспечивает прирост собственного капитала, оставшуюся ее часть можно направлять на потребление.

Для дальнейшей оценки механизма воспроизводства с учетом вышеуказанных собственных источников увеличения капитала необходимо рассмотреть понятие коэффициента воспроизводства. Он характеризует способность предприятия к наращиванию капитала за счет собственных источников и отражает участие последних в процессе воспроизводства капитала. Как уже отмечалось выше, для того чтобы обеспечить процесс воспроизводства, предприятию необходимо, чтобы рост собственного капитала опережал рост совокупных активов. Таким образом, коэффициент воспроизводства будет рассчитываться следующим образом:

$$К_{воспр} = (ЧП+Нам) / НПК, \quad (3)$$

где ЧП — чистая бухгалтерская прибыль за период;

Нам — сумма начисленной амортизации за период;

НПК — сумма необходимого прироста капитала.

Экономическая сущность коэффициента воспроизводства состоит в том, чтобы показать, почему происходит уменьшение собственного капитала, если такая проблема существует, или какую часть прибыли можно расходовать на потребление, если собственный капитал имеет тенденцию устойчивого роста. Для обеспечения действительного роста собственного капитала вовсе не обязательно, чтобы коэффициент воспроизводства равнялся 100 %. Какая-то часть собственного капитала от общей суммы его прироста капитала пополняется за счет внешних его источников, таких как инвестиции собственников или государственные дотации. Однако при проведении экономического анализа предприятия нет смысла учитывать их как фактор, так как это явления независимые и нестабильные. Обратная ситуация с инфляцией как индикатором темпов роста цен. Цена как один из факторов, формирующих выручку, участвует, таким образом, и в формировании капитала предприятия. Существует прямая взаимосвязь между индексом роста цен и ростом стоимости капитала организации. Поэтому, оценивая коэффициент воспроизводства, следует учитывать индекс цен производителей промышленной продукции. Логично предположить, что в оценке механизма воспроизводства на предприятии значение коэффициента воспроизводства равно значению индекса роста цен за вычетом 100 % будет критической точкой, так сказать, нижним пределом, после которого предприятие начинает «проедать» собственный капитал. Значение индекса роста цен производителей промышленной продукции с 2006 по 2011 г. колебалось в интервале от 109 до 124 %, то есть в 2006–2011 гг. критической точкой был уровень 9–24 % соответственно.

Применив вышеуказанную модель анализа для оценки механизмов накопления и воспроизводства капитала белорусских промышленных предприятий (табл. 1), можно сказать, что за период 2008–2011 гг. изменения в этой сфере носили негативный характер. Произошло значительное снижение, на 8,4 %, доли собственного капитала в его общей структуре, и такая тенденция стабильно сохраняется с 2009 г. Показатели воспроизводства показывают, что промышленные компании неспособны при текущем уровне эффективности их работы увеличивать капитал за счет собственных источников.

Коэффициент воспроизводства, рассчитанный только с учетом чистой прибыли ввиду отсутствия данных по суммам амортизационных отчислений, показывает, что за счет прибыли обеспечивается только третья часть прироста, необходимого для воспроизводства капитала, а в 2011 г. и того меньше — 14,9 %. В целом работу механизмов воспроизводства и накопления здесь можно назвать неудовлетворительной. Прирост собственного капитала составляет только 90 % от необходимого для воспроизводства уровня, а о накоплении в сложившейся ситуации и речи не идет. Неэффективное использование заемного капитала, когда вместо дополнительной прибыли предприятие несет дополнительные убытки, только усугубило существующее положение. В 2011 г. коэффициент воспроизводства упал по сравнению с прошлым годом в 2 раза. Кроме того, значение 14,9 % намного меньше критической точки — индекса роста цен производителей промышленной продукции, который в этом же году составил 249 %, что свидетельствует о том, наступил тот самый «эффект дубинки», и если такая тенденция сохранится, предприятия белорусской промышленности очень скоро могут «проедать»

Таблица 1 — Показатели накопления и воспроизводства капитала для предприятий белорусской промышленности

Показатели	2008	2009	2010	2011
Коэффициент автономии, %	**71,3**	**67,2**	**66,8**	**62,9**
Темп роста доли собственного капитала, %	**101,1**	**94,2**	**99,4**	**94,2**
Чистая прибыль, млрд руб.	8513	4958	6975	24604
Стоимость собственного капитала, млрд руб.	82 909,8	92 706,4	114 204,6	262 611,9
Стоимость совокупного капитала на конец года, млрд руб.	116 283	137 956	170 965	417 507
Индекс роста совокупных активов, %	138,7	118,6	123,9	244,2
Необходимый прирост капитала, млрд руб.	22 884,3	15 452,8	22 182,0	164 690,1
Фактический прирост капитала, млрд руб.	23 814,6	9796,7	21 498,2	148 407,3
Отношение фактического прироста капитала к необходимому	**104,1**	**63,4**	**96,9**	**90,1**
Коффициент воспрозводства по прибыли, %	**37,2**	**32,1**	**31,4**	**14,9**

Источник: собственная разработка

свой капитал. Эта информация должна стать для руководства этих предприятий сигналом опасности и предупреждением о том, что необходимо срочно принимать какие-то меры для выхода из сложившегося положения.

Подводя итог всему вышесказанному, надо сказать, что оценивая механизмы накопления и воспроизводства капитала на предприятии в целом, необходимо рассматривать показатели наличия и воспроизводства капитала в их взаимосвязи. Модель оценки механизмов накопления и воспроизводства капитала в рамках финансового анализа должна базироваться на следующих показателях:

– коэффициент автономии, который отражает структуру капитала и финансовую устойчивость предприятия в целом;

– темп роста доли собственного капитала в совокупных активах, характеризующий действительные изменения собственного капитала;

– эффект финансового рычага — показатель характеризующий эффективность использования заемных активов и отражающий целесообразность привлечения дополнительных кредитных ресурсов;

– отношение фактического прироста капитала к необходимому отражает эффективность работы механизма воспроизводства в целом и характеризует степень воспроизводства собственного капитала на предприятии;

– коэффициент воспроизводства характеризует способность предприятия к наращиванию капитала за счет собственных источников, таких как прибыль и амортизационные отчисления и отражает участие последних в процессе воспроизводства капитала.

Такая модель анализа даст наиболее полное представление не только о капитале и финансовой устойчивости компании, но и об эффективности использования средств в процессе их кругооборота на предприятии.

Отлаженные механизмы накопления и воспроизводства капитала помогают сохранять дополнительную стоимость, созданную в процессе производства, на предприятии. Эти дополнительные ресурсы открывают компании множество возможностей для расширения бизнеса, позволяют осуществлять инновационную деятельность и повышать конкурентоспособность выпускаемой продукции за счет расширения ее ассортимента. В целом же, увеличение стоимости капитала каждого отдельно взятого предприятия будет способствовать увеличению национального богатства всей страны и ее дальнейшему экономическому развитию.

Литература

1. Иллаева, С. И. Воспроизводство капитала компании на основе инвестиционного проекта : дис. … канд. экон. наук / С. И. Иллаева // Научная электронная библиотека диссертаций и авторефератов [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.dissercat.com/content. — Дата доступа : 02.04.2013.

2. Ван Хорн, Джеймс М. Основы финансового менеджмента / Джеймс М. Ван Хорн, Джон М. Вахович мл. ; пер. с англ. — М. : ООО «И. Д. Вильяме», 2008. — 1232 с.

3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая ; 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Инфра-М, 2009. — 536 с.

4. Финансы Республики Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. — Минск, 2012. — 595 с.

Материал поступил в редакцию 03.09.2013.

Монетарные инструменты в обеспечении устойчивого развития экономики страны

Губарева Ирина Олеговна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела Харьковского национального экономического университета (г. Харьков, Украина)

Огородняя Евгения Николаевна,
аспирант кафедры банковского дела Харьковского национального экономического университета (г. Харьков, Украина)

Цель статьи заключается в исследовании направлений обеспечения устойчивого развития экономики страны, на основе применения инструментов монетарной политики (на примере Украины). Анализируя и систематизируя труды ученых, были рассмотрены характеризующие и обеспечивающие (управляющие) факторы устойчивого развития экономики страны. В результате исследования были определены направления обеспечения устойчивого развития экономики страны на основе применения инструментов монетарной политики с помощью когнитивного подхода и сценарного моделирования. Построен прогноз влияния монетарной политики на обеспечение устойчивого развития экономики страны, который в отличие от других существующих, основывается на когнитивном подходе в моделировании, что дает возможность определить приоритеты при формировании монетарной политики. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является определение кратчайшего пути достижения устойчивого развития экономики страны путем обеспечения устойчивости ее экономических процессов с помощью инструментов монетарной политики.

The purpose of the article is to explore the areas of sustainable economic development for the country using monetary policy instruments (on the example of Ukraine). Systematizing and analyzing the works by scholars the characterizing and providing (controlling) factors for sustainable economic development of the country were considered. The study identifies the areas of sustainable economic development for the country using monetary policy instruments with the help of cognitive approach and scenario modeling. The prediction of monetary policy influence on economy sustainable development which, unlike other existing ones, is based on cognitive approach to modeling allowing determining priorities in the formation of monetary policy. The prospects for further research in this area are to determine the shortest path to achieve economy sustainable development by ensuring the sustainability of its economic processes using the tools of monetary policy.

Введение

Обеспечение устойчивого развития экономики страны на основе применения инструментов монетарной политики зависит от качественного отбора его приоритетных направлений. Но неэффективная работа финансового рынка в Украине, недостаточно качественный трансмиссионный механизм монетарной политики, нечувствительность экономических процессов к монетарным рычагам воздействия не позволяют в полной мере оценить влияние монетарной политики на устойчивое развитие экономики страны, спрогнозировать изменения ситуации с устойчивым развитием экономики страны в будущем, определить приоритетные направления обеспечения устойчивого развития экономики страны инструментами монетарной политики.

Проблематика обеспечения устойчивого развития экономики страны нашла широкое освещение в экономической литературе. Научное

обоснование обеспечения устойчивого развития экономики страны приведено в работах таких ученых, как: М. В. Фоминой [15], О. Н. Головинова [3], В. В. Добпровольского, Г. В. Непеина [6], М. Кобзара [9], О. М. Лебедь [11], Ю. В. Орловской, О. О. Зайченка [14], О. В. Шубравской [16] и др.

Однако вопрос обеспечения устойчивого развития экономики страны на основе применения инструментов монетарной политики остается не достаточно исследованным.

Обеспечение устойчивого развития экономики страны инструментами монетарной политики является сложным экономическим процессом, для которого характерны: изменчивость характера протекания во времени; неопределенность ситуации, связанная с неполнотой информации о внешней и внутренней среде; многоаспектность данного процесса; наличие множества факторов влияния, устойчивого развития экономики страны. Данные характеристики описывают обеспечение устойчивого развития экономики страны инструментами монетарной политики как слабоформализованную и слабоструктурированную проблему.

Одним из перспективных методов решения этого вопроса является применение когнитивного моделирования [2; 5; 8], которое позволяет эффективно исследовать ситуацию для принятия управленческих решений в нестабильной и слабоструктурированной среде.

В научной литературе [8; 12; 13; 10; 1] предлагают различные схемы моделирования проблемных ситуаций на основе когнитивного подхода.

В границах нашего исследования выделим следующие этапы анализа и моделирования обеспечения устойчивого развития экономики страны на основе применения инструментов монетарной политики:

Этап 1. Оценка ситуации по обеспечению устойчивого развития экономики страны на основе применения инструментов монетарной политики (выявление проблемных аспектов).

Этап 2. Построение когнитивной модели (взвешенного орграфа) обеспечения устойчивого развития экономики страны на основе когнитивной карты. (При построении когнитивной карты выделяются: факторы, характеризирующие ситуацию, — основные и управляющие; целевые факторы, их группировка; причинности между факторами; направление влияния и взаимосвязей между факторами. Построение когнитивной модели предполагает определение силы влияния между факторами, построение матрицы согласованности между факторами когнитивной модели; оценка модели на адекватность и устойчивость.)

Этап 3. Сценарное моделирование развития ситуации с обеспечением устойчивого развития экономики страны на основе применения инструментов монетарной политики. (Определение границ возможных изменений факторов и построение сценариев развития ситуации.)

Этап 4. Выбор мероприятий и направлений по реализации выбранного сценария по обеспечению устойчивого развития экономики страны на основе применения инструментов монетарной политики.

Реализация первого этапа заключается в выявлении проблемных аспектов. Таким образом, в основе устойчивого развития экономики страны находится устойчивый экономический рост, который наиболее полно отражен темпом роста ВВП. Ретроспективный анализ показывает: в 2012 г. темп роста ВВП составил 0,2 %, это на 5 % меньше по сравнению с исследуемым предыдущим периодом 2011 г., что свидетельствует о возможной тенденции к снижению в последующие периоды или скачкообразном развития экономики, которое угрожает устойчивому развитию экономики страны.

На следующем этапе проводится отбор основных и управляющих факторов (табл. 1). Данный отбор происходил следующим образом. На основании теоретического обобщения исследуемых источников литературы, а также показателей устойчивого развития, предложенных по методологии ООН, а именно его экономической составляющей, были отобраны факторы устойчивого развития экономики страны. В связи со спецификой влияния монетарной политики были выделены основные факторы устойчивого развития экономики страны, которые имеют чувствительность к монетарным рычагам воздействия. Целевым фактором будет выступать темп роста ВВП, т. к. он является результирующим показателем устойчивого развития экономики страны.

Управляющими факторами выступают инструменты монетарной политики, которые не имеют административного характера, а воздействуют посредством трансмиссионного механизма монетарной политики.

В рамках данного этапа проводится построение когнитивной модели (рис. 1) и матрицы согласованности между факторами когнитивной модели (табл. 2).

Когнитивное моделирование — одно из направлений когнитивной науки, междисциплинарное направление, объединяющее теорию

Таблица 1 — Основные и управляющие факторы устойчивого развития экономики страны в 2012 г.

Управляющие факторы		Основные факторы	
Учетная ставка ЦБ	$У_1$	Темп роста ВВП	$О_1$
Средневзвешенная ставка по всем инструментам рефинансирования	$У_2$	Реальный объем ВВП	$О_2$
Норма обязательного резервирования	$У_3$	Индекс-дефлятор ВВП	$О_3$
Операции с ценными бумагами на открытом рынке	$У_4$	Инфляция	$О_4$
		Валютный курс	$О_5$
		Безработица	$О_6$
		Заработная плата	$О_7$
		Экспорт	$О_8$
		Импорт	$О_9$
		Международные резервы ЦБ	$О_{10}$
		Расходы населеня	$О_{11}$
		Сбережения	$О_{12}$
		Промышленность	$О_{13}$
		Капитальные инвестиции	$О_{14}$
		Прямые иностранные инвестиции	$О_{15}$
		Потребление	$О_{16}$
		Доходы сводного бюджета	$О_{17}$
		Расходы сводного бюджета	$О_{18}$
		Сальдо текущего платежного баланса	$О_{19}$
		Дефицит / профицит сводного бюджета	$О_{20}$

познания, когнитивную психологию, нейрофизиологию, когнитивную лингвистику и теорию искусственного интеллекта [1; 7, с. 118].

Когнитивное моделирование основывается на методологии, под которой необходимо понимать «когнитивно-логическую» организацию деятельности исследователя, состоящую в определении цели, объекта и предмета исследования, методов и информационных технологий когнитивного моделирования [1].

На следующем этапе осуществляется моделирование различных сценариев развития ситуации с обеспечением устойчивого развития экономики страны на основе применения инструментов монетарной политики для Украины.

Для этих целей используется импульсный подход к моделированию.

Импульс в импульсном процессе на когнитивных картах при теоретическом исследовании представляется упорядоченной последовательностью значений $x_i(n)$, $x_i(n+1)$, ... в i вершинах без привязки ко времени, которая может быть дана при интерпретации результатов вычислительного эксперимента.

Моделирование импульсных процессов определяется выражением, формула 1.

$$x_i(n+1) = x_{vi}(n) + \sum_{j=1}^{k-1} f_{ij} P_j(n) + Q_i(n), \quad (1)$$

где $x_i(n)$ — величина импульса в вершине i в предыдущий момент (такт моделирования);

$x_i(n+1)$ — в интересующий исследователя $(n+1)$;

f_{ij} — коэффициент преобразования импульса, на начальных этапах моделирования полагают f_{ij}=1;

$P_j(n)$ — значение импульса в вершинах, смежных с вершиной i;

$Q_i(n)$ — вектор возмущений и управляющих воздействий, вносимых в вершину i в момент n [4, с. 479–480].

Так как для устойчивого развития экономики страны целевым фактором является темп роста ВВП, то согласно когнитивной модели (рис. 1) управляющими факторами выступают все основные инструменты монетарной политики, имея непосредственное или опосредованное влияние.

Основные четыре управляющих фактора и будут использоваться для импульсного воздействия на них с целью обеспечения устойчивого развития экономики страны (в данном случае — обеспечения устойчивого экономического роста).

Последовательно на каждый из управляющих факторов будут воздействовать импульсы, которые определяются как средние значения изменений показателей в целом по стране [8, с. 137].

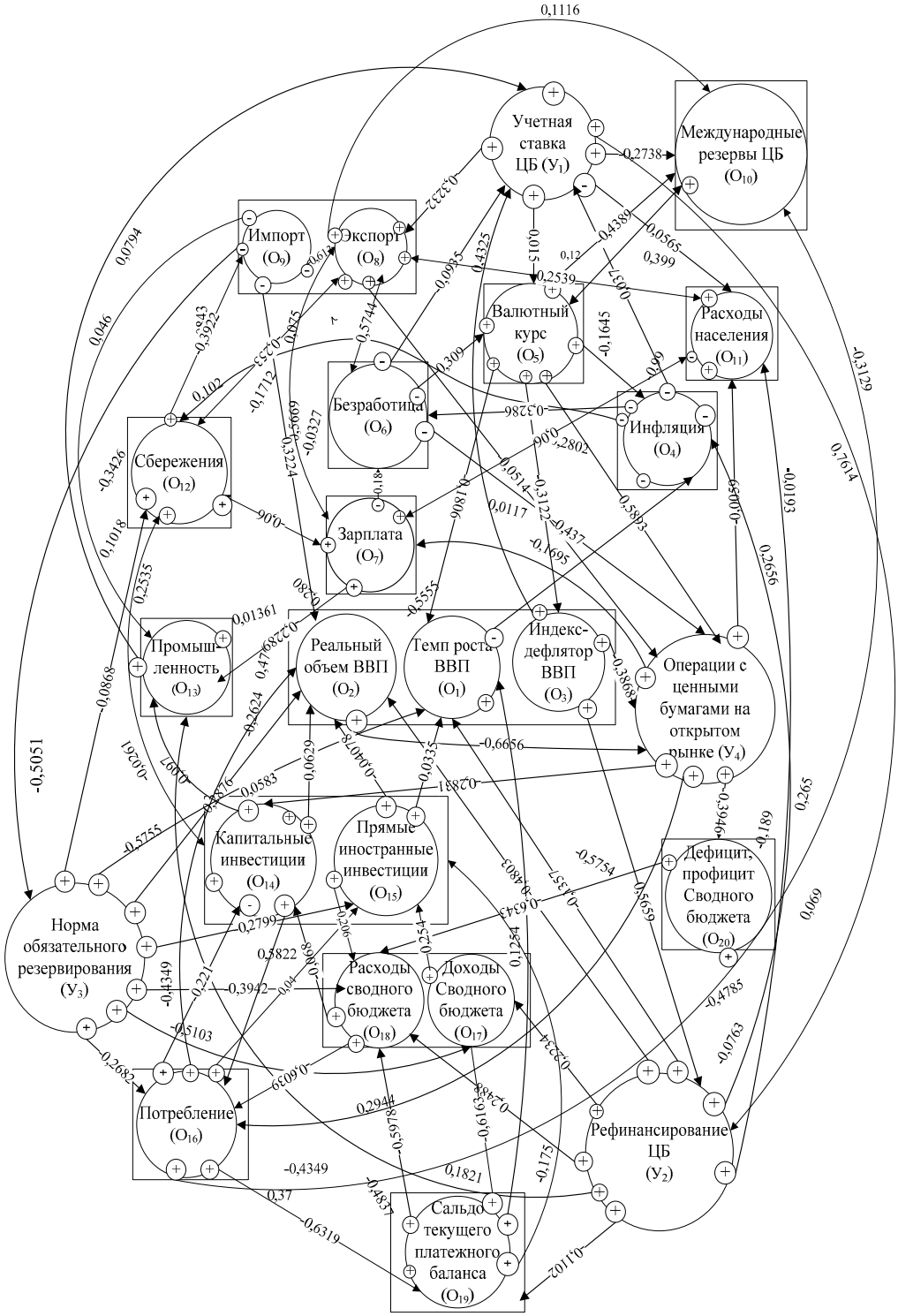


Рис. 1 — Фрагмент когнитивной модели влияния инструментов монетарной политики на устойчивое развитие экономики страны

Таблица 2 — Матрица согласованности между факторами когнитивной модели устойчивого развития экономики и инструментами монетарной политики

	(y_1)	(y_2)	(y_3)	(y_4)	(O_1)	(O_2)	(O_3)	(O_4)	(O_5)	(O_6)	(O_7)	(O_8)	(O_9)	(O_{10})	(O_{11})	(O_{12})	(O_{13})	(O_{14})	(O_{15})	(O_{16})	(O_{17})	(O_{18})	(O_{19})	(O_{20})
Управляющие																								
y_1		0,761492	0	0	-0,16451	-0,56693	0,43249	0,036974	0,014971	-0,09347	0	-0,32321	-0,26841	-0,27384	0,056499	-0,05356	0,079405	-0,02611	0	0	0,361047	0	0	0
y_2	0,761492		0	0	-0,13573	-0,48028	0,565923	0,265554	0	-0,07626	0	0	0	0	-0,0913	0,092426	0,182094	0	0	0	0,223387	0,248815	-0,11024	0
y_3	0	0		0	0,058272	0,287629	-0,57554	-0,50515	0	0	0	0	0,12361	0	0,087481	-0,08675	0	0	-0,27987	-0,24994	-0,51026	-0,39421	0,554963	0
y_4	0	0	0		-0,04053	-0,66561	-0,38679	0	0,589336	0,436951	-0,16952	-0,05137	0	0	-0,00589	0,011747	0	-0,28307	0	0,306774	0	0	0	-0,39458
Основные факторы																								
O_1	-0,16451	-0,13573	0,058272	-0,04053		0	0	-0,08078	-0,18063	-0,21715	-0,20095	0,028013	-0,1	0,295403	0	0	0,013612	-0,07842	0,033534	-0,46662	-0,31737	0	0,125446	0
O_2	-0,56693	-0,48028	0,287629	-0,66561	0		0	0	-0,55555	0	0	0	0	0	0	0	0	0,062863	0	0	0	0	0	0	0
O_3	0,43249	0,565923	-0,57554	-0,38679	0	0		0	-0,3122	-0,62979	-0,07861	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
O_4	0,036974	0,265554	-0,50515	0	-0,08078	0	0		-0,13749	-0,32862	-0,16815	0	0	0	0	0,101654	0,368508	0,280191	0	0	0	0	0	0
O_5	0,014971	0	0	0,589336	-0,18063	-0,55555	-0,3122	-0,13749		0,309027	0	0	0	-0,43887	0	0	-0,17121	-0,26235	0	0,648778	0	0,582194	-0,48371	-0,70179
O_6	-0,09347	-0,07626	0	0,436951	-0,21715	0	-0,62979	-0,32862	0,309027		0,180074	0,574433	0	-0,03804	0,121228	0	-0,03265	0	-0,36514	0,1363	-0,38011	0	0	0
O_7	0	0	0	-0,16952	-0,20095		-0,07861	-0,16815	0	0,180074		0,075126	0,084289	0,018443	0,060465	-0,05549	-0,22893	0,476772	0	0,225841	-0,04672	0,265626	0	-0,1891
O_8	-0,32321	0	0	-0,05137	0,028013	0	0	0	0	0,574433	0,075126		0,61285	0,111603	0,253852	-0,25295	0	-0,25699	-0,43495	-0,25591	-0,47848	-0,43965	0,651614	0,265149
O_9	-0,26841	0	0,12361	0	-0,1	0	0	0	0	0	0,084289	0,61285		0	0,399138	-0,39217	0,046073	-0,21939	0	0,258392	-0,04538	0	0	0,069433
O_{10}	-0,27384	0	0	0	0,295403	0	0	0	-0,43887	0	0,018443	0,111603	0		0	0	0	0	0	0,111603	0	0	0	0
O_{11}	0,056499	-0,0913	0,087481	-0,00589	0	0	0	0	0	0,121228	0,060465	0,253852	0,399138	0		-0,99789	0	-0,24462	0	0,370067	0,345044	0	0	0

Окончание таблицы 2

	O_{20}	O_{19}	O_{18}	O_{17}	O_{16}	O_{15}	O_{14}	O_{13}	O_{12}
	0	0	0	0,361047	0	0	-0,02611	0,079405	-0,05356
	0	-0,11024	0,248815	0,223387	0	0	0	0,182094	0,092426
	0	0,554963	-0,39421	-0,51026	-0,24994	-0,27987	0	0	-0,08675
	-0,39458	0	0	0	0,306774	0	-0,28307	0	0,011747
	0	0,125446	0	-0,31737	-0,46662	0,033534	-0,07842	0,013612	0
	0	0	0	0	0	0	0,062863	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0,280191	0,368508	0,101654
	-0,70179	-0,48371	0,582194	0	0,648778	0	-0,26235	-0,17121	0
	0	0	0	-0,38011	0,1363	-0,36514	0	-0,03265	0
	-0,1891	0	0,265626	-0,04672	0,225841	0	0,476772	-0,22893	-0,05549
	0,265149	0,651614	-0,43965	-0,47848	-0,25591	-0,43495	-0,25699	0	-0,25295
	0,069433	0	0	-0,04538	0,258392	0	-0,21939	0,046073	-0,39217
	0	0	0	0	-0,31289	0	0	0	0
	0	0	0	0,345044	0,370067	0	-0,24462	0	-0,99789
	-0,57539	0	0,101786	-0,3426	-0,36242	0,101366	0,253465	0	
	0	0	0	0	0	0	-0,09736		0
	0	0	-0,06844	-0,17025	-0,22096	0		-0,09736	0,253465
	0	-0,17462	0,205948	0,253697	0,040927		0	0	0,101366
	0	-0,63193	0,603902	0,49758		0,040927	-0,22096	0	-0,36242
	0	-0,61629	0,393437		0,49758	0,253697	-0,17025	0	-0,3426
	-0,63433	-0,59775		0,393437	0,603902	0,205948	-0,06844	0	0,101786
	0		-0,59775	-0,61629	-0,63193	-0,17462	0	0	0
		0	-0,63433	0	0	0	0	0	-0,57539

Элементы результатов импульсного моделирования изменения ситуации по обеспечению устойчивого развития экономики страны с использованием инструментов монетарной политики представлены в табл. 3.

По результатам сценарного моделирования обеспечения устойчивого развития экономики страны можно сделать выводы, что для Украины оптимальным сценарием является третий из основных инструментов монетарной политики.

На основании полученных расчетов для Украины можно предложить следующие основные направления обеспечения устойчивого развития экономики страны (в порядке приоритетности; см. табл. 4).

В табл. 4 показано, что приоритетным направлением обеспечения устойчивого развития экономики страны в Украине за анализируемый период является увеличение доходности и количества операций с ценными бумагами на открытом рынке.

Выводы

Таким образом, обеспечение устойчивого развития экономики страны зависит от множества факторов, при этом монетарная политика — один из наиболее эффективных, имеющих прямое воздействие и влияние методов. В связи с низким уровнем развития финансовой инфраструктуры сложно оценить влияние монетарной политики. Использование когнитивного моделирования позволяет решить данную проблему методами, учитывающими когнитивные аспекты, которые содержат процессы восприятия, понимания, познания, объяснения, мышления.

Согласно результатам исследования, приоритетным направлением обеспечения устойчивого развития экономики страны инструментами монетарной политики в Украине является увеличение доходности и количества операций с ценными бумагами на открытом рынке. Активизация работы с ценными бумагами на открытом рынке позволяет: улучшить конъюнктуру рынка, усовершенствовать действия трансмиссионного механизма монетарной политики, сократить запаздывания во времени влияния инструментов монетарной политики на реальный сектор экономики, развитие которого является одним из условий устойчивого развития экономики страны.

Таблица 3 — Элементы результатов моделирования изменения ситуации с устойчивым развитием экономики страны

Управляющие факторы	Начальное значение	Импульсные изменения по сценарию, %	Цепочка воздействия импульса	Сценарии		
				1	2	3
Учетная ставка ($У_1$)	3,8575	-0,65315 -0,65975 -0,66635	$У_1$□□ $О_8$□→ $О_{20}$□□ $О_{18}$□→ $О_{14}$□→ $О_{11}$□□$О_{12}$□→$О_{16}$□□ $О_1$	3,207	3,200	3,194
			$У_1$□□$У_2$□□ $О_{19}$□→ $О_{17}$□□ $О_8$□□ $О_{18}$□→ $О_{14}$□→ $О_{11}$□□$О_7$□→ $О_1$			
			$У_1$□□$У_2$□□ $О_{19}$□→ $О_{17}$□□ $О_8$□→ $О_{20}$□□ $О_{18}$□→ $О_{14}$□→ $О_{11}$□□$О_7$□→ $О_1$			
			…			
			$У_1$□□ $О_5$□□ $О_{13}$□→ $О_6$□□$О_8$□→ $О_{20}$□□ $О_{18}$□→ $О_{14}$□→ $О_{11}$□□ $О_9$□□ $О_1$			
			…			
			$У_1$□□$У_2$□→ $О_{19}$□→ $О_{18}$□→ $О_{14}$□□$О_4$□ → $О_{12}$□→ $О_{16}$□□ $О_1$			
			$У_1$□□$У_2$□→ $О_{18}$□→ $О_{14}$□□$О_4$□ →$О_{13}$□□ $О_1$			
			$У_1$□□$У_2$□□ $О_{18}$□→ $О_{14}$□□$О_4$□ →$О_{12}$□→ $О_{16}$□□ $О_1$			
Средне-взвешенная ставка по всем инструментам рефинансирования ($У_2$)	4,994	0,287752 0,290659 0,293566	$У_2$□□ $О_1$	5,295	5,298	5,301
			$У_2$□□ $О_{19}$□→ $О_{17}$□□ $О_8$□□ $О_{18}$□→ $О_{14}$□→ $О_{11}$□□$О_7$□→ $О_1$			
			$У_2$□□ $О_{19}$□→ $О_{17}$□□ $О_8$□→ $О_{20}$□□ $О_{18}$□→ $О_{14}$□→ $О_{11}$□□$О_7$□→ $О_1$			
			$У_2$□□ $О_{19}$□→ $О_{17}$□□ $О_8$□□ $О_{14}$□→ $О_{11}$□□$О_7$□→ $О_1$			
			…			
			$У_2$□□ $О_{17}$□→ $О_6$□□$О_{15}$□→$О_{18}$□→ $О_{14}$□□ $О_9$□ → $О_1$			
			…			
			$У_2$□→ $О_{19}$□→ $О_{18}$□→ $О_{14}$□□$О_4$□ →$О_{12}$□→ $О_{16}$□□ $О_1$			
			$У_2$□→ $О_{18}$□→ $О_{14}$□□$О_4$□ →$О_{13}$□□ $О_1$			
			$У_2$□□ $О_{18}$□→ $О_{14}$□□$О_4$□ →$О_{12}$□→ $О_{16}$□□ $О_1$			
Норма обязательного резервирования ($У_3$)	2,76	0,463206 0,467885 0,472564	$У_3$□□ $О_1$	3,227	3,232	3,237
			$У_3$□□ $О_{16}$□□ $О_{19}$□→ $О_{17}$□□ $О_8$□□ $О_{18}$□→ $О_{14}$□→ $О_{11}$□□$О_7$□→ $О_1$			
			$У_3$□□ $О_{16}$□□ $О_{19}$□→ $О_{17}$□→ $О_6$□□ $О_8$□→ $О_{20}$□□ $О_{18}$□→ $О_{14}$□□ $О_9$□ → $О_1$			
			$У_3$□□ $О_{16}$□□ $О_{19}$□→ $О_{17}$□→ $О_6$□□ $О_8$□□ $О_{18}$□→ $О_{14}$□□$О_4$□ →$О_{12}$□→ $О_9$□□ $О_1$			
			$У_3$□□ $О_{16}$□→ $О_7$□→ $О_8$□□ $О_{14}$□→ $О_{11}$□□$О_6$□ →$О_{10}$□□ $О_1$			
			…			
			$У_3$□□ $О_{19}$□→ $О_{18}$□→ $О_{14}$□□$О_4$□ →$О_{13}$□□ $О_1$			
			$У_3$□□ $О_{16}$□□ $О_{18}$□→ $О_{14}$□□$О_4$□ → $О_{13}$□□ $О_1$			
			$У_3$□□ $О_{19}$□→ $О_{18}$□→ $О_{14}$□□$О_4$□ →$О_{12}$□→ $О_{16}$□□ $О_1$			

Окончание таблицы 3

Операции на открытом рынке с ценными бумагами ($У_4$)	4,3718	2,637112 2,663749 2,690386	$У_4$□□ $О_7$□→ $О_6$□□ $О_8$□□ $О_1$	7,011	7,038	7,064
			$У_4$□□ $О_{16}$□□ $О_{19}$□→ $О_{17}$□□ $О_8$□□ $О_{18}$□→ $О_{14}$□→ $О_{11}$□□$О_7$□→ $О_1$			
			$У_4$□□ $О_{16}$□□ $О_{19}$□→ $О_{17}$□→ $О_6$□□ $О_8$□→ $О_{20}$□□ $О_{18}$□→ $О_{14}$□□ $О_9$□ → $О_1$			
			…			
			$У_4$□□ $О_{16}$□→ $О_{14}$□→ $О_{13}$□□ $О_1$			
			$У_4$□□ $О_{16}$□□ $О_{18}$□→ $О_{14}$□□ $О_9$□ → $О_1$			
			$У_4$□□ $О_{16}$□□ $О_{18}$□→ $О_{14}$□→ $О_{12}$□□ $О_9$□□ $О_1$			
			$У_4$□□ $О_{16}$□□ $О_{18}$□→ $О_{14}$□□$О_4$□ → $О_{13}$□□ $О_1$			

Таблица 4 — Приоритетные направления обеспечения устойчивого развития экономики страны инструментами монетарной политики в Украине

Направление обеспечения устойчивого развития экономики страны	**Ранг**
Увеличение доходности и количества операций с ценными бумагами на открытом рынке	1
Обеспечение и предоставление специальных кредитов рефинансирования, но при этом повышение ставок	2
Повышение норм обязательного резервирования	3
Снижение учетной ставки ЦБ и усиление ее влияния на финансовый рынок в Украине	4

Еще одним из приоритетных направлений обеспечения устойчивого развития экономики страны инструментами монетарной политики является регулирование ставок рефинансирования. На данном этапе развития экономики Украины применение инструментов рефинансирования позволяет не только мягко влиять на денежную массу, но и улучшать работу целевых государственных программ для поддержки реального сектора экономики страны.

Применение других инструментов монетарной политики (нормы обязательного резервирования, учетной ставки Центрального банка) имеет меньшее влияние на обеспечение устойчивого развития экономики Украины.

Литература

1. Абрамова, А. Г. Когнитивный подход к исследованию геополитических процессов в мировых регионах и когнитивное моделирование их развития (на примере Черноморско-Каспийского региона) / А. Г. Абрамова, Н. К. Плуготаренко, В. В. Петров, А. В. Маркина // Инженерный вестник Дона. — 2012. — № 4 (ч. 2) [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n4p2y2012/1407.

2. Авдеева, З. К. Когнитивное моделирование и решение задач управления слабоструктурированными системами (ситуациями) / З. К. Авдеева, С. В. Коврыга, Д. Н. Макарентко // Когнитивный анализ развития ситуаций. Труды 6-й международной конференции. — М. : Институт проблем управления РАН, 2006. — С. 41–54.

3. Головінов, О. М. Держава як інститут забезпечення сталого розвитку національної економіки / О. М. Головінов // Економічний вісник Донбасу. — 2011. — № 1 (23). — С. 211–217.

4. Горелова, Г. В. Когнитивное моделирование для интеллектуальной системы поддержки принятия решений управления транзитной торговлей / Г. В. Горелова, А. И. Хлебникова // Штучний інтелект. — 2010. — № 3. — С. 473–482.

5. Горелова, Г. В. О когнитивном моделировании устойчивого развития социально-экономических систем / Г. В. Горелова, Е. Н. Захарова [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http:// www.epkes.ru/articl/contet/stf/8gorelovazaharova.doc.

6. Добровольський, В. В. Основні умови формування регіональної політики сталого розвитку / В. В. Добровольський, Г. В. Нєпєіна // Наукові праці. — Т. 87. — Вип. 74. — С. 77–83.

7. Згуровський, М. Україна в глобальних вимірах сталого розвитку / М. Згуровський // Дзеркало тижня. — 20–26 травня 2006 р. — № 19 (598) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/SCIENCE/ukrayina_u_globalnih_vimirah_stalogo_rozvitku.html.

8. Кизим, Н. А. Програмно-целевой подход к государственному управлению социальной напряженностью в регионах страны : монография / Н. А. Кизим, В. В. Узунов. — Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2007. — 204 с.

9. Кобзар, О. М. Концептуальні підходи до формування політики сталого розвитку України та Російської Федерації / О. М. Кобзар // Економіка природокористування і охорони довкілля : зб. наук. пр. / відп. ред. Б. М. Данилишин. — К. : РВПС України НАН України, 2002. — С. 122–133.

10. Кузнецов, О. П. Анализ влияний при управлении слабоструктурированными ситуациями на основе когнитивных карт / О. П. Кузнецов, А. А. Кулинич, А. В. Марковский ; под ред. Н. А. Абрамовой, К. С. Гинсберга, Д. А. Новикова // Человеческий фактор в управлении. — М. : КомКнига, 2006. — С. 313–314.

11. Лебідь, В. М. Організаційно-економічні основи інформаційно-аналітичного забезпечення екологічно-сталого розвитку : автореф. дис. … канд. екон. наук. : спец. 08.08.01 «Економіка природокористування і охорони навколишнього середовища» / В. М. Лебідь. — Суми, 2006. — 24 с.

12. Макаренко, Д. И. Качественный подход к прогнозированию и управлению развитием оборонно-промышленного комплекса / Д. И. Макаренко, Е. Ю. Хрусталев // Проблемы прогнозирования. — 2007. — № 5. — С. 27–42.

13. Максимов, В. И. Когнитивные технологии для поддержки принятия управленческих решений / В. И. Максимов, Е. К. Корноушенко, С. В. Качаев // Институт проблем управления РАН [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.iis.ru/events/19981130/maximov.ru.html.

14. Орловская, Ю. В. Методологія вирішення проблем сталого розвитку в рамках організації чорноморського економічного співробітництва / Ю. В. Орловская, О. О. Зайченко [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2008/BSEC_2008/Pages%20from%20tom1/0061.pdf. — С. 61–66.

15. Фоміна, М. В. Проблеми сталого економічного розвитку в умовах глобалізації / М. В. Фоміна ; М-во освіти і науки України, Донец. Нац. ун-т ек. і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. — Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. — 357 с.

16. Шубравська, О. В. Державні цільові програми як інструмент забезпечення сталого економічного розвитку / О. В. Шубравська // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 10 (40). — С. 12–19.

Материал поступил в редакцию 15.08.2013.

Информационная поддержка принятия стратегических управленческих решений на основе использования концепции управленческих ролей И. Адизеса

Белоусова Анастасия Юрьевна,
аспирант кафедры учета и аудита
Восточноукраинского национального университета им. Владимира Даля
(г. Луганск, Украина)

Рассмотрены понятия управленческого решения и стратегического управленческого решения. Обоснована актуальность разработки информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений. Описаны управленческие роли по И. Адизесу. Сформированы рекомендации относительно выбора доминантной и вспомогательной управленческих ролей по И. Адизесу. Сформированы рекомендации по разработке информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений на основе выделенных управленческих ролей по типологии И. Адизеса, что предполагает выделение объектов управленческого внимания и ключевых вопросов для каждой управленческой роли по типологии И. Адизеса. Формализацию использования предложенного метода ключевых вопросов предложено обеспечить на основе кортежа, элементами которого являются множества ответов, вопросов, инструментов, индикаторов, источников информации, инструментов интерпретации и исполнителей.

The terms of managerial decision making and strategic managerial decision making are considered in the article. The urgency of providing the information support for strategic managerial decision making is grounded. The managerial roles are described according to I. Azides. The recommendations on choosing the dominant and assistant managerial roles are articulated according to I. Azides. The recommendations on elaborating the information support for strategic managerial decision making based on selected managerial roles according to the I. Azides's typology are formed, which foresees selecting the objects for managerial attention and key issues for each managerial role according to the I. Azised's typology. It is offered to provide the formalization of using the described key issues method based on a set including multiple answers, questions, tools, indicators, information sources, instruments for interpretation and execution.

Введение

Актуальность стратегического управления и важность стратегических решений для долгосрочного функционирования предприятия являются в современных условиях эмпирически многократно подтвержденными и поэтому могут быть признаны практически аксиоматическими. Существенной предпосылкой результативных и качественных, а, главное, верных управленческих решений является информация, которая, будучи представленной в виде информационной поддержки принятия решения (то есть имея прямое отношение к исследуемому вопросу, описывая возможные альтернативы и их последствия), дает возможность руководителю, принимающему такое решение, осуществить верный выбор. Поэтому становится очевидным, что формирование такой информационной поддержки принятия решения, особенно стратегического управленческого решения, представляет собой важную для теории и практики управления предприятиями задачу.

Постановка задачи

Прямая зависимость результатов функционирования предприятия от принимаемых и реализуемых стратегических управленческих решений, и, в свою очередь, зависимость таких решений от

используемой информационной поддержки позволяет поставить задачу — сформировать информационную поддержку принятия стратегических управленческих решений.

Анализ результатов предыдущих исследований

Поставленная задача обязывает рассмотреть содержание понятий «управленческое решение», «стратегическое управленческое решение», «информационная поддержка» и проанализировать существующие разработки в сфере информационной поддержки принятия управленческих решений вообще и стратегических управленческих решений в частности. Существующие точки зрения на управленческое решение как экономическое понятие представлены в табл. 1.

Представленные в табл. 1 определения управленческого решения не исчерпывают его сути, но позволяют в первом приближении очертить его понимание. Управленческое решение — это, прежде всего, выбор альтернативы, определение конкретных действий.

Стратегическое управленческое решение является частным видом управленческого решения. Существующие определения стратегического управленческого решения представлены в табл. 2.

Особенностями стратегического управленческого решения являются его долгосрочный характер, значительность влияния на будущее предприятия. Кроме того, характеризуя стратегическое управленческое решение по критериям классификации управленческих решений, представленным в [2; 15; 18], его следует описать таким образом: стратегическое управленческое решение является чаще всего слабоструктурированным, значительно влияющим на деятельность предприятия, предполагает достижение нескольких целей, имеет часто низкую количественную определенность, часто является безвозвратным, принимается в условиях значительной неопределенности. При этом основой принятия стратегического управленческого решения часто является интуиция.

Для принятия стратегического управленческого решения, как и для любого другого, нужна информация, точнее информационная поддержка его принятия, которая определяется как совокупность различных сообщений, данных о предметах, явлениях, процессах, отношениях на предприятии [7]. Сущность создания такой поддержки состоит в балансировании между важными объектами управления, обеспечении правильных процессов и прогнозировании будущих событий [16, с. 114]. По результатам анализа [3; 5; 6; 11; 15; 18] можно утверждать, что информационную поддержку принятия управленческого решения предлагается рассматривать как определенным образом структурированную и представленную информацию, которая обеспечивает описание альтернатив стратегического решения и формирует предпосылки для правильного выбора альтернативы. Такая информационная поддержка должна соответствовать общепринятым требованиям к управленческой информации: полнота, достаточность, достоверность, надежность и т. д. Отдельно следует сказать о «необходимой неизбыточности» информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений: по объему информации должно быть достаточно для принятия необходимых решений, но этой информации не должно быть слишком много. В противном случае скорость принятия решения сильно падает без адекватного роста его качества. В итоге решение оказывается пусть и верным, но часто запоздавшим. Важность этого требования определяется тем, что до 70-х гг. XX в. в стратегическом управлении существовала проблема недостаточности информации — как первичной, так и вторичной, которая была результатом обработки первичной. С развитием технологий обработки информации с использованием компьютерных средств и современных средств коммуникаций эта проблема была решена. Но возникла проблема информационной избыточности: как среди большого объема если и не используемой в принятии управленческого решения, но, по крайней мере, доступной информации выбрать нужную. Именно это и порождает требование информационной «неизбыточности».

Говоря об информационной поддержке принятия управленческих решений, следует отметить некоторую подмену понятия, которая, к сожалению, сегодня имеет место в теории и практике управления. Многие авторы имеют в виду, прежде всего, специализированные программные комплексы, которые используются в управлении предприятием, при этом такие специализированные программные комплексы, как MPS, MRS, ERP, комплексы CRM, CPM (более подробно описаны в [9]), являются не более чем инструментами формирования информационной поддержки, производительными, очень полезными, обеспечивающими поступление и обработку информации в режиме реального времени, но все-таки именно инструментами. Сама же суть информационной поддержки принятия управленческих решений — формирование адекватной информации

Таблица 1 — Определение управленческого решения как экономического понятия

Автор	Определение управленческого решения
А. В. Игнатьева, А. В. Максимцов [8]	Концентрированное выражение процесса управления на финальной стадии — выбор альтернативы руководителем, который направлен на достижение целей организации
А. М. Чуйкин [18]	Выбор альтернативы действий для достижения цели; создание представления задачи; формулировка альтернатив, их оценивание, выбор и реализация альтернативы
А. А. Брасс [4]	Протекающий во времени ментальный, эмоциональный и правовой акт выбора одной из множества альтернатив, который осуществляет руководитель в границах своих полномочий
Ю. И. Башкатова [3]	Выбор, который должен осуществить руководитель; выбор альтернативы, который осуществляет руководитель в границах свои полномочий, ориентированный на достижение целей организации
Ф. М. Русинова [11]	Определение варианта действия для достижения конечного результата управленческой деятельности
Р. А. Фатхутдинов [17]	Проявление процесса управления на его финальной стадии как команды, которая поступает из управляющей в управляемую систему.

Таблица 2 — Определение стратегического управленческого решения

Автор	Определение стратегического управленческого решения
А. М. Чуйкин [18]	Решение, которое относится к предприятию в целом, имеет долгосрочные последствия и длительный горизонт реализации
А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин [13]	Решение, которое ориентировано на достижение существенных качественных изменений в структуре управляемого объекта, чтобы достичь значительного повышения экономической и социальной эффективности его работы
В. И. Ляско [10]	Решение, которое дает основу для принятия правильных текущих решений, учитывающих признаки будущего в настоящем
О. В. Дергилева [6]	Акция либо интенция субъекта управления, которая предполагает выбор альтернативы, определяющей будущее состояние организации во внешней среде
А. З. Гасанов [5]	Решение, которое предполагает обеспечить выполнение организацией своей миссии и ее выживание в условиях жесткой конкуренции

для принятия таких решений и выбора альтернатив — при этом остается неизменной. Современные компьютерные системы являются достаточно производительными, но это не делает их более подходящими для формирования информационной поддержки принятия именно стратегических управленческих решений, поскольку запрос на такие решения, первичную информацию и интерпретацию полученного результата все равно проводит человек.

Несмотря на достаточное количество разработок по поводу формирования информационной поддержки принятия управленческих решений оперативного и тактического уровня [2; 5; 16; 18 и т. д.], вопрос создания такой информационной поддержки для стратегических решений остается нерешенным. По результатам анализа недостаточности существующих разработок для формирования информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений и ориентации большинства современных разработок в области информационной поддержки принятия управленческих решений на операционные и тактические решения представляется возможным **цель статьи** изложить следующим образом: сформулировать основные положения и конкретные рекомендации по поводу формирования информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений.

Изложение основного материала

Информационная поддержка принятия стратегических управленческих решений должна иметь четкую целевую привязку, то есть невозможно сформулировать такую поддержку «вообще», сделать ее универсальной. Такая поддержка должна отвечать конкретным потребностям предприятия и конкретным стратегическим решениям, которые необходимо принять. Учитывая все многообразие возможных стратегических решений, для обеспечения все же относительно общего характера формируемых рекомендаций, информационную поддержку принятия стратегических управленческих решений пред-

лагается строить на основе управленческих ролей, выделенных И. Адизесом [1; 12] (иногда в качестве синонимов используются «функции менеджмента», «командные роли»). По И. Адизесу, существует 4 командные роли, связанные с соответствующими функциями менеджмента: производство результатов (producing), администрирование (administrating), предпринимательство (entrepreneurship) и интеграция (integration). Эти роли обозначаются заглавными буквами названий на английском языке, что позволяет сформировать типологию ролей PAIE. Краткая характеристика таких управленческих ролей и соответствующих им функций менеджмента представлена в табл. 3 и 4.

Комментируя содержание управленческих ролей по И. Адизесу (табл. 3, 4), следует сказать, что, во-первых, такие роли четко разделены по ориентации по времени (долгосрочная и краткосрочная) и по достижению определенной характеристики (результативность и эффективность). Две первых роли (P) и (A) являются краткосрочными, остальные две роли (E), (I) — долгосрочными. В модели И. Адизеса эффективность и результативность имеют совершенно разное смысловое наполнение: понятие «результативность» практически синонимично понятию продуктивности и предполагает получение максимального результата на единицу вложенного или затраченного ресурса; понятие «эффективность» связано с правильным выбором. Несколько упрощая, в концепции И. Адизеса результативность предполагает «осуществлять процессы и операции правильно», а эффективность — «осуществлять правильные процессы и операции». Очевидно, это не одно и то же. Для функционирования предприятия в долгосрочном периоде важен и правильный выбор (эффективность), и его успешная ежедневная реализация (результативность), но в разные моменты времени важность двух этих характеристик может существенно разниться.

Формировать информационную поддержку принятия стратегических управленческих решений предлагается на основе выбора доминантной роли для предприятия в определенных условиях его функционирования (выбор такой роли — уже сама по себе важная в контексте стратегического управления предприятием информация) и предложения тех информационных элементов, которые должны быть сформированы для адекватной реализации этой управленческой роли. При этом И. Адизес пишет, что в идеале должны быть реализованы все выделенные роли, но все равно отдельные из них будут доминировать [1, с. 122]. На самом деле в реализации отдельные роли противоречат друг другу, что порождает конфликт вследствие попытки одновременно реализовать несколько (более двух) ролей. Как один управленец не может сочетать в себе несколько ролей в доминантном виде (т. е. более одной выделенной роли по И. Адизесу не может быть ярко представлено в одном человеке), так и предприятие не может реализовать в одну единицу времени все роли. Поэтому предпосылка о выборе в определенный момент времени доминантных управленческих ролей и формирование стратегической поддержки принятия стратегических управленческих решений именно применительно к этим ролям вполне правомерна.

Таким образом, поставленную задачу можно разбить на две — осуществить выбор предпочтительной для предприятия в определенных условиях управленческой роли (по И. Адизесу) и сформировать информационную поддержку принятия стратегических управленческих решений для каждой выделенной роли.

Аргументами для выбора предпочтительной для предприятия управленческой роли (по И. Адизесу) предлагаются следующие: этап жизненного цикла предприятия, этап жизненного цикла рынка и уникальность продукции / услуг предприятия. Их выбор обусловлен следующим: на различных этапах жизненного цикла (как самого предприятия, так и рынка) важными для предприятия являются совершенно разные процессы, которые четко воплощены в управленческих ролях. Определенная уникальность результата деятельности предприятия — услуги либо продукта — также предъявляет требования либо к процессам создания и поддержания уникального результата, либо к внутренним процессам поддержки качества.

Выбранные аргументы предлагается скомбинировать в матричной форме для определения предпочтительных управленческих ролей. В каждом случае выбора (а всего их 32) выделяется одна доминантная управленческая роль и одна вспомогательная, что позволяет кодировать соответствующий выбор начальными буквами управленческих ролей по И. Адизесу. Выбор предпочтительных управленческих ролей в соответствии с предложенными аргументами представлен в табл. 5.

Выбор определенных управленческих ролей в комбинациях предложенных аргументов (табл. 5) подчиняется некоторым закономерностям: для первых этапов жизненного цикла, как предприятия, так и рынка, более актуальным является

Таблица 3 — Краткая характеристика управленческих ролей по И. Адизесу (на основе [1; 12])

Управленческая роль	Ориентация во времени	Ориентация в достижении характеристики	Ключевой вопрос
Производство результатов (producing)	Краткосрочная	Результативность	Что нужно сделать?
Администрирование (administrating)	Краткосрочная	Эффективность	Как нужно сделать? Как это можно организовать?
Предпринимательство (entrepreneurship)	Долгосрочная	Результативность	Куда двигаться? Какое принципиальное направление дальнейшего развития?
Интеграция (integration)	Долгосрочная	Эффективность	Как создать цельный коллектив? Как объединить всех?

Таблица 4 — Краткая характеристика управленческих ролей по И. Адизесу (на основе [1; 12])

Управленческая роль	Содержание выполняемых задач
Производство результатов (producing)	Выполнение текущих задач в краткосрочной перспективе. Максимальная производительность на единицу времени и ресурса. Максимально качественное, пусть и не всегда системно организованное выполнение всех задач
Администрирование (administrating)	Организация и унификация всех процессов, стандартизация, нормирование, формирование формальной основы для взаимодействия.
Предпринимательство (entrepreneurship)	Создание и внедрение процессных и продуктовых инноваций. Проактивные действия в динамичной внешней среде. Формирование предпосылок для выхода предприятия на новый уровень работы — новую технологию, новый рынок, новых клиентов
Интеграция (integration)	Обеспечение цельности организации, создание и поддержка организационной культуры

Таблица 5 — Выбор предпочтительных управленческих ролей

Уникальность продукции / услуги	Этап жизненного цикла предприятия	Этап жизненного цикла рынка			
		Зарождение	Рост	Зрелость	Спад
Низкая	Зарождение	Pe	Ei	Pi	pE
	Рост	pA	pA	Pi	Ea
	Зрелость	eA	pA	aI	I
	Спад	Pi	Ai	aI	eI
Высокая	Зарождение	P	pE	E	Ei
	Рост	Pa	pA	Ai	Ei
	Зрелость	Pe	Pa	aE	eI
	Спад	Pi	Ei	pI	eI

производительность (реальные конкретные действия, связанные с основным видом деятельности предприятия) — роль P, а также создание и внедрение инноваций, поиск ниши на рынке, создание того, что отличает предприятие от его конкурентов на рынке — роль E. Для этапов роста актуализируется роль A — упорядочение деятельности предприятия, формализация процедур и структуры. На этапе зрелости возникает потребность в интеграции и возобновлении инновативности для препятствования последующему спаду, что позволяет говорить о большей актуальности ролей I и E. На этапе спада такая потребность только усиливается. Чем более уникальной является продукция либо услуга, тем более важна управленческая роль E и менее важна управленческая роль A и наоборот.

После определения предпочтительной для предприятия управленческой роли (по сути, такая роль отвечает функции в деятельности предприятия, которая в выделенных условиях заслуживает первоочередного внимания) необходимо сформировать информационную поддержку принятия стратегических управленческих решений. Такую поддержку предлагается формировать на основе метода ключевых вопросов, то есть от-

правной точкой в определении используемой информации и ее наполнении должны стать выделенные объекты управленческого внимания и ключевые для каждой роли вопросы, ответы, на которые и будут формировать информационную поддержку принятия стратегических управленческих решений (по крайней мере, будут активно использоваться при ее построении). Такие объекты внимания и ключевые вопросы для каждой управленческой роли представлены в табл. 6.

Объекты управленческого внимания для каждой управленческой роли и ключевые вопросы (табл. 6) служат ориентирами для формирования соответствующей информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений. Принимая во внимание, что в табл. 6 представлен не исключительный список таких объектов и ключевых вопросов, а, скорее, сам принцип построения информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений, все списки не завершены, а заканчиваются троеточием.

Использование метода ключевых вопросов в формировании информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений можно представить формально следующим образом:

$$ISMD = \{A\} = \langle Q, T, Ind, S, Int, E \rangle^{*}, \qquad (1)$$

где *ISMD* (от англ. *information support of managerial decisions* — информационная поддержка принятия управленческих решений) — совокупность информации в свободной форме (идеографическая форма, поле событий, текстовая, структурированная либо неструктурированная);

{*A*} (от англ. *answer*) — множество ответов (частных решений) на поставленные вопросы, которые составляют основу информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений;

{*Q*} (от англ. *questions*) — совокупность вопросов, ответы на которые необходимы для формирования информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений;

{*T*} (от англ. *tools*) — совокупность аналитических инструментов, которые могут быть использованы для формирования информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений;

{*Ind*} (от англ. *indicators*) — совокупность результирующих показателей, которые могут быть рассчитаны на основе использования инструментов {*T*} для формирования ответов на вопросы {*Q*} с целью формирования информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений;

{*S*} (от англ. *sources*) — совокупность источников информации, которые могут быть использованы для формирования первоначальной информации для дальнейшего использования инструментов {*T*} для формирования оснований для ответа на вопросы {*Q*} с целью формирования информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений;

{*Int*} (от англ. *interpretation*) — совокупность инструментов (шкал соответствия, диапазонов интерпретации, перевода количественных или квазиколичественных оценок в вербальные) для интерпретации полученных результатов {*Ind*} для ответа на вопросы {*Q*} с целью формирования информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений;

{*E*} (от англ. *executive*) — совокупность исполнителей, которые должны использовать заявленные инструменты {*T*} для формирования ответов на вопросы {*Q*} с целью формирования информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений.

В терминах теории множеств $\forall q \in \{Q\}$ существует, как минимум, но не обязательно, $t \in \{T\}$, и $\{Q\} \neq \varnothing$, и $\{T\} \neq \varnothing$, в то время, как может быть, что $\{S\} \neq \varnothing$, $\{Ind\} \neq \varnothing$, $\{Int\} \neq \varnothing$ и $\{E\} \neq \varnothing$ (в упрощенной первичной формулировке задачи; это усложняет реализацию метода, но принципиально не препятствует его использованию). В формализованном виде (1) множества {*T*} и {*Q*} являются обязательными, а определение множеств {*S*}, {*Ind*}, {*Int*}, {*E*} упрощает организацию использования предложенного метода для разработки информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений.

Выводы

Стратегическое управление и принятие необходимых стратегических решений требует наличия адекватной информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений. Такая поддержка должна быть целевой, то есть соответствовать потребностям предприятия в определенный момент времени. Для формирования информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений предложено в зависимости от таких аргументов, как

* Более подробно эти предложения изложены в [14]

Таблица 6 — Объекты управленческого внимания и ключевые вопросы для управленческих ролей по И. Адизесу в контексте формирования информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений

Роль	Объекты управленческого внимания	Ключевые вопросы
P	Взаимодействие с клиентом, рынок, технология, соблюдение стандартов и норм, исполнители, технология, производительность…	Кто наши клиенты? Каким образом мы можем обеспечить наилучший результат? Каким образом мы можем изменить технологию для получения нужного результата? Как мы можем обеспечить нужное качество? Как выполнить работу в кратчайшие сроки? …
A	Организационная структура, регламенты, функционалы и их балансировка, формальное взаимодействие, формальные правила, используемые стандарты, нормы, производственные и административные процессы…	Как организовать работу? Какой должна быть организационная структура? Какими должны быть стандарты и регламенты взаимодействия? Соблюдаются ли эти стандарты? Кто и за какие вопросы отвечает? Как создать и внедрить на предприятии необходимые формальные процедуры? …
I	Лидерство, структура власти в организации, организационная культура, организационное поведение, персонал, взаимодействие, неформальные группы, отношения с клиентами…	Соответствует ли организационная культура на предприятии имеющимся потребностям и как эту культуру улучшить? Является ли достаточным организационное поведение и как его улучшить? Какие ценности разделяет персонал? Каким образом можно улучшить взаимодействие на предприятии? Как сделать отношения с клиентами партнерскими? …
E	Технология, инновация, развитие, новые продукты и рынки, новые формы взаимодействия с клиентом, изменения, адаптация…	Какие инновации можно внедрить на предприятии? Как повысить технологический уровень? Какие новые продукты или услуги предприятие может производить? На каких рынках предприятию следует работать и как на эти рынки следует выходить? …

уникальность продукции или услуг предприятия, этап жизненного цикла предприятия и этап жизненного цикла рынка, выбирать доминантную и вспомогательную управленческие роли по типологии ролей И. Адизеса и на основе этого — объекты управленческого внимания и ключевые вопросы, которые станут основой для построения информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений. Для формализации такой поддержки с применением метода ключевых вопросов предложен кортеж, элементы которого позволяют обеспечить формирование необходимой для принятия решений информации.

Литература

1. Адизес, И. Управляя изменениями / И. Адизес. — СПб. : Питер, 2008. — 224 с.

2. Асаул, А. Н. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса / А. Н. Асаул, И. П. Князь, Ю. В. Коротаева ; под ред. А. Н. Асаула. — СПб. : АНО «ИПЭВ», 2007. — 224 с.

3. Башкатова, Ю. И. Управленческие решения : [учебное пособие по изучению дисциплины, руководство, практикум, тесты и учебная программа] / Ю. И. Башкатова. — М. : МЭСИ. — 184 с.

4. Брасс, А. А. Руководитель, кризис, проблемы, решения / А. А. Брасс // Кадровик. Управление персоналом. — 2012. — № 2. — С. 60–61.

5. Гасанов, А. З. Разработка управленческих решений : [учебное пособие] / А. З. Гасанов. — М. : АСТ-Пресс, 2002. — 214 с.

6. Дергилева, Е. В. Стратегическое управленческое решение и его оптимизация : дис. канд. экон. наук : 19.00.13 / Е. В. Дергилева. — М. : РАГС при Президенте РФ, 2006. — 202 с.

7. Дибнис, Г. И. Учет ценности информации в организации информационного обеспечения принятия решений / Г. И. Дибнис, М. А. Айкашева // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. — 2006. — № 12 (106). — С. 77–81.

8. Игнатьева, А. В. Исследование систем управления : [учеб. пособие для вузов] / А. В. Игнатьева, М. М. Максимцов. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 157 с.

9. Колос, І. В. Концепції управління підприємством та їх інформаційне забезпечення / І. В. Колос // Управління розвитком. — 2006. — № 7. — С. 48–50.

10. Ляско, В. И. Стратегическое планирование развития предприятия : [учебное пособие для вузов] / В. И. Ляско. — М. : Экзамен, 2005. — 288 с.

11. Менеджмент : (Современный российский менеджмент) : [учебник] / ред. Ф. М. Русинова ; ред. М. Л. Разу. — М. : ФБК-Пресс, 1999. — 502 с.

12. Никулин, В. Ицхак Адизес : Сущность концепции / В. Никулин [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.management.com.ua/consulting/cons027.html.

13. Общий и специальный менеджмент : [учебник] / общ. ред. А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. — М. : Изд-во РАГС, 2001. — 568 с.

14. Погорелов, Ю. С. Принципові основи застосування інструментального підходу в формуванні інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень щодо розвитку підприємства / Ю. С. Погорелов, А. Ю. Білоусова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. — 2012. — № 11 (182). — Ч. І. — С. 379–385.

15. Саак, А. Э. Разработка управленческого решения : [учеб. для вузов] / А. Э. Саак, В. Н. Тюшняков. — СПб. : Питер, 2007. — 272 с.

16. Твердохліб, М. Г. Інформаційне забезпечення менеджменту / М. Г. Твердохліб. — 2-е вид., допов. та перероб. — К. : КНЕУ, 2002. — 224 с.

17. Фатхутдинов, Р. А. Организация производства : [учебник] / Р. А. Фатхутдинов. — М. : Дело, 2005. — 672 с.

18. Чуйкин, А. М. Разработка управленческих решений : [учеб. пособие] / А. М. Чуйкин. — Калининград : Калинингр. ун-т, 2000. — 150 с.

Материал поступил в редакцию 07.08.2013.

Организация формирования управленческой отчетности подразделений предприятия

Матюха Николай Николаевич,
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета Киевского национального торгово-экономического университета (г. Киев, Украина)

В статье исследуются вопросы информационного обеспечения принятия решений с помощью формирования управленческой отчетности в условиях использования информационных технологий учета. Дано определение управленческой отчетности подразделения предприятия, ее классификация в соответствии с целевым применением. Рассмотрены примеры управленческой отчетности подразделения предприятия. Отмечается, что формы ежемесячной управленческой отчетности должны разрабатываться и внедрятся с учетом особенностей организации управления на конкретном предприятии. В частности, принимаются во внимание уровень организации финансовой структуры, методы учета затрат, степень автоматизации обработки информации на предприятии.

The article explores the issues of information security decision-making by management reporting in the use of information technology accounting. The definition of management accounting unit of the enterprise, its classification is in accordance of the target application. The examples of management accounting unit of the enterprise. It is noted that the form of monthly management accounts should be developed and implemented the organization allowing for the management of a specific enterprise. In particular, taking into account the level of the organization's financial structure, methods of cost accounting, the degree of automation of information processing in the enterprise.

Управленческая отчетность появилась на предприятиях вследствие возникновения потребности углубленного информационного обеспечения принятия эффективных управленческих решений. На начальном этапе это относилось прежде всего к информации о производственных затратах и калькулированию себестоимости продукции, которые оказывали непосредственное влияние на результаты бизнеса — прибыль и рентабельность. Но с дальнейшим развитием предпринимательства требования к информационному обеспечению углубились и масштабировались, возникла необходимость поиска новых универсальных средств представления данных. Для приближения нормативных данных к фактическим, для регулирования специфических объектов бизнеса, нужно своевременно проверять и изменять регламентацию деятельности предприятия. При этом особое внимание необходимо уделять ведению учета и осуществлению контроля внесения изменений, корректив в деятельность предприятия и его структурных подразделений. Каждое изменение должно быть обосновано и приниматься на основе взвешенной информации, в свою очередь, такая информация должна быть качественной и оперативной. Именно поэтому управленческая отчетность становится разнообразной и функциональной, формируется и представляется с помощью современных информационных технологий. Повсеместное внедрение и развитие приобретает управленческая отчетность подразделений предприятия. Предприятия, которые используют масштабируемую управленческую отчетность, как правило, достигают более значительных успехов в бизнес-деятельности, их работа становится прогнозируемой и стабильной, определяется доля каждого подразделения в достижении поставленной общей цели, повышается мотивация труда.

Вопросы теории и методологии использования информации управленческим звеном в процессе принятия решений освещены в работах известных ученых: М. А. Вахрушиной [1], К. Друри [2], В. Б. Ивашкевича [3], Б. Е. Нидлза [4], В. Ф. Палия [5] и др. Но недостаточно исследованными остаются вопросы формирования и предоставления

управленческой отчетности подразделениями предприятий, которые формируют полную картину ведения бизнеса.

Целью статьи является исследование организации формирования управленческой отчетности подразделений предприятия в условиях применения информационных технологий учета.

Разнообразие функций, которые выполняют отделы (подразделения) современного предприятия, определяет состав и содержание информации, которые включают в управленческую отчетность.

Управленческая отчетность подразделений — это определенная система взаимосвязанных экономических показателей, которая характеризует результаты деятельности объекта за определенный промежуток времени (час, день, декаду, месяц, квартал, год).

Управленческая отчетность в современных условиях должна соответствовать целям и задачам внутрихозяйственного управления и хозяйственного расчета. В этой связи особую актуальность приобретает проблема ее организации и формирования в разрезе центров ответственности.

Существует определенная взаимосвязь между иерархией управления, организационной структурой предприятия и системой построения учета по центрам ответственности.

Организационную структуру предприятия можно представить как совокупность линий ответственности внутри предприятия, показывающих направления движения информационных потоков.

Организационная структура предприятия представляет собой пирамиду, где нижние уровни менеджеров подотчетны верхним уровням. Следует отметить, что с недавних пор на крупных торговых предприятиях появилась тенденция к организации своей структуры не по традиционному функциональному признаку (маркетинг, финансы, снабжение, производство, сбыт и т. д.), а по линиям товаров, каждая из которых группируется вокруг реализации определенного типа товаров и включает в себя необходимые функциональные службы. Эта тенденция соответствует понятию сегмента бизнеса как части торговой организации, работающей на внешнего потребителя, или представляет относительно самостоятельное направление, по которому могут быть отделены от предприятия в целом активы, результаты операций по основной и другой деятельности в целях управленческой отчетности.

С позиции управления деление предприятия на центры ответственности должно определяться спецификой конкретной ситуации и отвечать следующим требованиям: центры ответственности необходимо увязать с производственной и организационной структурой предприятия; во главе каждого центра ответственности должно быть ответственное лицо — менеджер. В каждом центре ответственности должен быть показатель (группа показателей) для измерения объема деятельности и база для распределения расходов. Необходимо четко определить сферу полномочий и ответственности менеджера каждого центра ответственности (менеджер отвечает только за те показатели, которые он может контролировать). Для каждого центра ответственности необходимо установить формы управленческой отчетности. Менеджеры центра ответственности должны принимать участие в проведении анализа деятельности центра за прошедшие периоды и в составлении планов (бюджетов) на предстоящий период.

Для организации учета и отчетности по центрам ответственности на предприятиях оптовой торговли необходимо учитывать ряд факторов: специфику реализуемых товаров; технологию, организацию процесса закупок и продаж товарно-материальных ценностей, уровень технической оснащенности и др. Кроме того, разделение торговой организации на центры ответственности зависит от социально-психологических факторов, которые могут повлиять на мотивацию руководителей этих центров.

Основными причинами, затрудняющими практическое применение методики учета по центрам ответственности в организациях оптовой торговли, являются: сложность организации центров ответственности; значительная трудоемкость отбора информации, ориентированной на реализацию стратегических целей и задач предприятия; невысокий уровень автоматизации системы управленческого учета; сложность выбора форм и показателей взаимосвязи стратегического управленческого учета с менеджментом предприятия; постоянно корректирующаяся авторизированная система допуска менеджеров к конфиденциальной информации.

Группировка затрат по местам их возникновения и центрам ответственности обеспечивает создание системы управленческой бухгалтерии, включая такие звенья, как контроль, анализ, планирование, координирование и принятие обоснованных управленческих решений. Одни центры ответственности представляют информацию об использовании ресурсов, другие — об отклонениях, возникающих в процессе деятельности, тре-

тьи — о финансовых результатах. В совокупности же все виды показателей формируют различную по каждому центру управленческую отчетность, создается в полном объеме информационная система предприятия.

Эффективная организация формирования управленческой отчетности предусматривает ее регламентацию, установление правил формирования и предоставления. При регламентации отчетности необходимо учитывать информационные потребности пользователей, ее содержание и другие параметры, которые могут разниться и зависят от различных информационных потребностей. С одной стороны, основой регламентации управленческой отчетности должны стать общие нормы в сфере учета и отчетности, с другой — утвержденные самим предприятием лимиты, нормы и т. д. На основе этих элементов должна формироваться база нормативно-справочной информации по формированию и предоставлению управленческой отчетности. Ее основу должны составлять данные учетных стандартов (в зависимости от потребности национальных или международных), нормативы на материальные ресурсы, товары, готовую продукцию, выполненные работы, а также данные справочников норм, расценок и нормосоставляющих элементов — нормы и нормативы производственных запасов и их потребления на нужды предприятия. В то же время нормативно-справочная информация не должна дублировать другие нормы, принятые на предприятии, а регламентировать только процесс организации формирования и предоставления управленческой отчетности.

В зависимости от цели формирования управленческую отчетность подразделений необходимо разделять на три типа:

– информационная;

– результативная (по экономическим результатам);

– персональная (результаты о персональной деятельности).

Информационную отчетность чаще всего составляют по запросу и используют для информирования руководства о событиях, которые произошли (состоялись).

Отчетность об экономических результатах предназначена для оценки деятельности хозяйственных подразделений — цехов, участков, бригад; обеспечивает коммуникационные связи между цехами и отделами и являются основанием для принятия текущих (краткосрочных) управленческих решений.

Основной отчетной формой второго типа управленческой отчетности является рапорт-отчет о результатах деятельности работы (выручки) за день. Он имеет форму ведомости, показатели которой не требуют сопроводительного текста, легко воспринимаются, связаны с планом и позволяют оперативно осуществлять процесс управления. При использовании на предприятии учета по центрам ответственности предусматривается отражение в отчетности показателей выработки (затрат) и дохода, эффективности деятельности каждого структурного подразделения.

Ежедневное оперативное регулирование остатков готовой продукции, товаров, обеспечение контроля за их наличием и движением в подразделениях осуществляют путем составления балансов движения запасов, содержание которых имеет вид:

Остаток товаров на начало периода	+	Приобретено, поступило	=	Остаток товаров на конец периода

Наблюдение за численностью рабочих, количеством явок на работу, неявок в разрезе причин, круглосуточными и внутрисменными простоями, отработанными человеко- или нормо-часами, движением рабочей силы проводят ежедневно по данным табельного учета. Данные о работе персонала за месяц обобщают в балансах рабочего времени.

Повседневный контроль за использованием оборудования осуществляют по данным рапортов-отчетов о простое оборудования по видам и причинам, соответственно обобщая за месяц эти данные в балансах времени работы оборудования.

Использование всех видов энергии (газа, пара, воздуха, тепловой энергии, электроэнергии), которое контролируется датчиками и счетчиками, регистрируют и обобщают в ежедневных отчетах об их расходовании специалисты или нормировщики.

С учетом специфики технологического состояния, организации производства и управления цехами, отделами в управленческой отчетности могут быть установлены другие экономические показатели — фондоотдача, коэффициент использования оборудования, трудоемкость, численность отдельных категорий работников, ритмичность продаж, потери от брака и др.

Результативная управленческая отчетность о персональной деятельности предприятия направлена на обеспечение информации трех видов: о

Рис. 1 — Варианты организации формирования управленческой отчетности
Источник: авторская разработка

фактических результатах; о запланированных (сметные, нормативные) показателях; о причинах отклонений фактических и ожидаемых результатов.

Анализ существующей практики показывает, что организацию и постановку формирования управленческой отчетности в условиях применения информационных технологий можно осуществить двумя способами (рис. 1).

Первый вариант предусматривает использование информации бухгалтерского учета и других источников формирования управленческой отчетности. Он предусматривает, что информационная система учета служит основой информационной системы управленческой отчетности.

Второй способ организации формирования управленческой отчетности предусматривает постоянную конвертацию данных из бухгалтерского учета и других источников в управленческую базу. При этом требуется разработка четких регламентных процедур конвертации по обмену данными между двумя учетными информационными системами.

При разработке системы формирования управленческой отчетности ее основополагающей функцией должен выступать управленческий учет затрат по сферам деятельности и последующее определение эффективности каждого производственного (торгового) сегмента. Такой подход предполагает выделение в качестве составных частей информационных систем управленческого учета в организациях оптовой торговли следующих подсистем по сегментам деятельности: снабженческая деятельность — подсистема «закупки»; производственная (торговая) деятельность — подсистема «расходы»; сбытовая деятельность — подсистема «продажи»; финансовая деятельность — подсистема «финансы»; инвестиционная деятельность — подсистема «инвестиции».

Основная отчетная форма — это контрольный отчет или отчет о выполнении сметы. Выбор системы отчетных показателей базируется на принципах:

– четкого определения цели предприятия, которое влияет на комплекс обобщающих показателей;

– создание информационной системы, которая определяет деятельность управленцев разных уровней в связи с решением текущих и долгосрочных планов;

– оптимального выбора центров ответственности для устранения возможных конфликтов на предприятии;

– классификации затрат на контролируемые и неконтролируемые для каждого подразделения;

– систематизации выявленных отклонений с целью содействия раскрытия ошибок в учете.

Управленческую отчетность на текущем уровне управления необходимо разделять на общую и частичную. Общая управленческая отчетность формируется в целом по предприятию с выделением отдельных подразделений; частичная формируется только по определенному подразделению. При соблюдении такой архитектуры отчетности становятся наглядно видны причины невыполнения плана деятельности, составляющие качества работы, а также отклонения затрат, материальных и трудовых ресурсов от запланированных. Анализ такой отчетности является базой для принятия управленческих решений, как по отдельному подразделению, так и в целом по предприятию (рис. 2).

Частичная управленческая отчетность характеризует работу подразделений, участков, отдельных отделов, магазинов, отдельных рабочих мест и торговых точек. По периодичности составления такую управленческую отчетность необходимо разделять на ежемесячную и декадную.

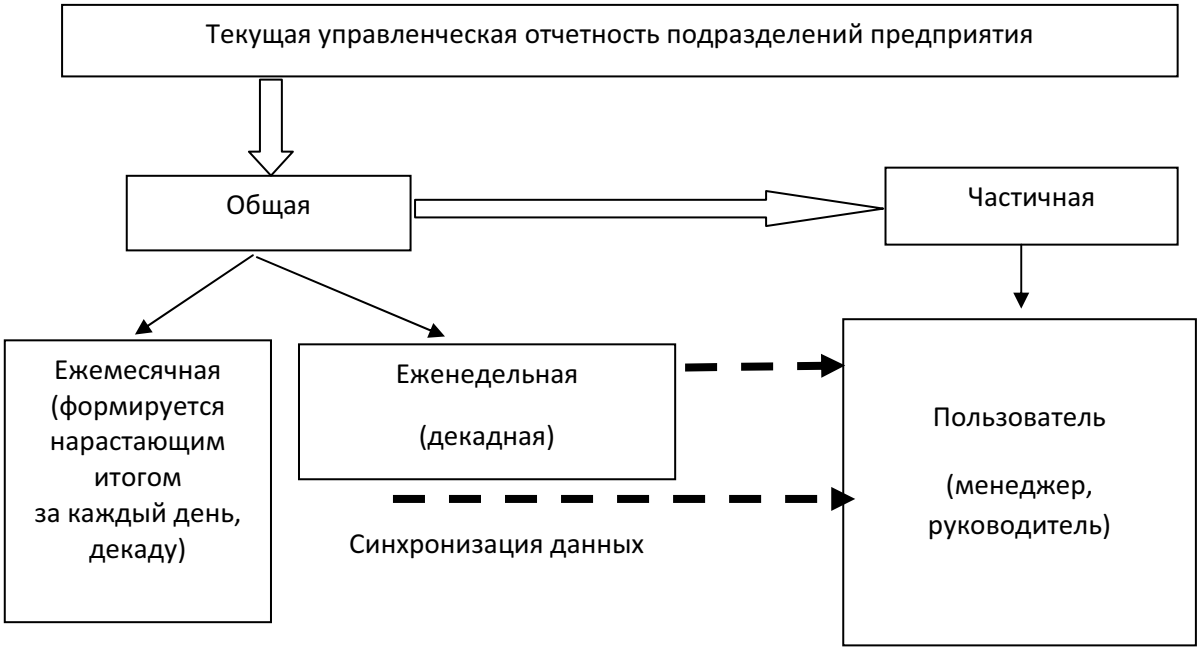


Рис. 2 — Организационная схема формирования управленческой отчетности на уровне подразделений предприятия
Источник: авторская разработка

Ежемесячная отчетность может иметь разную периодичность: день, пятидневку, декаду, в отдельных случаях за выходные и праздничные дни — в зависимости от условий и возможностей деятельности отдельного предприятия. Чем короче отрезок времени, за которое составляется отчетность, тем ценнее ее информация для целей контроля, регулирования, анализа и принятия оперативных управленческих решений. С помощью автоматизированной системы итоги оперативного учета можно обобщать по участкам, цехам периодически, учитывая необходимость проведения расчетов необходимых показателей для управления.

Возможны также комбинированные варианты: в одних случаях может применяться дневная периодичность, в других — пятидневная или декадная. Например, оперативная информация об отклонениях от норм затрат по отделам может обобщаться каждый день, а по магазину — за пятидневку или декаду.

Формы ежемесячной отчетности разрабатываются с учетом особенностей организации управления на конкретном предприятии. В частности, принимаются во внимание уровень организации финансовой структуры, методы учета затрат, степень автоматизации обработки информации.

Общая оперативная отчетность, как правило, может составляться по упрощенным формам: в виде рапортов, ведомостей, отчетов или справок. В них отражаются только те показатели, которые необходимы для оперативного регулирования процессов производства и управления конкретными подразделениями, цехами, бригадами, участками. В такой отчетности содержатся данные об уровне выполнения плана по объектам и номенклатуре готовой продукции, производительности работы, производственной себестоимости продукции (ее составляющих). Обязательным условием является отражение в отчетах отклонений от норм затрат материальных и трудовых ресурсов в определенном разрезе.

В качестве отчетов могут служить также обобщенные отдельные данные первичных документов или специальных журналов, в которых ведется накопительный учет затрат сырья, материалов, топлива и т. д.

На основании итоговых данных первичных документов и журналов должностными лицами подразделения (каждый по своему участку работы) составляют рапорта или справки за предыдущие периоды о выполненной работе, использовании материалов, допущенных потерях и т. п. Например, акты о простоях оборудования и справки о доплатах отдельным категориям сотрудников (торговым агентам). Акты о возвращении товаров оформляют и обобщают в виде ведомости, потери и убытки товаров определяют ежедневно, о чем составляется справка. Сведения о численности работников и их прогулы, о сверхурочных работах обобщаются табельщиком и направляются нормировщику для определения

экономии или перерасхода фонда заработной платы за единицу времени. Отдельно могут формировать справки о затратах всех видов энергии за прошедшие сутки.

Разнообразная информация в зависимости от ее назначения поступает к служащим в сроки, установленные регламентированным графиком. После этого она проверяется и направляется в отдел, который занимается составлением управленческой отчетности, в зависимости от организационной структуры предприятия. Для удобства и систематизации учетных данных на предприятии разрабатываются кодовые шифры информационных потоков. На основании шифров ведутся электронные журналы учета отклонений от норм (в разрезе причин и виновников).

Частичная отчетность формируется для информационного обеспечения управления отделов, служб и других подразделений предприятия и обобщаются в целом по предприятию. В ней отображается ход выполнения плана по объему реализации и номенклатуре товаров и другим показателям.

Периодичность частичной отчетности, как правило, должна быть аналогичной общей: если последняя составляется каждый день, то и отчетность подразделений и отделов должна обобщаться по итогам за день и с начала месяца. Такая синхронизация в составлении общей и частичной управленческой отчетности дает возможность анализировать деятельность не только подразделений, но и отдельных работников, оперативно определять негативные факторы, которые тормозят ход выполнения плановых задач.

По срокам формирования на предприятиях может составляться оперативная управленческая отчетность со ступенчатой периодичностью: по подразделению устанавливается ежедневная отчетность, по отделению — пятидневная, по отдельным рабочим местам — декадная.

Максимальная эффективность общей отчетности достигается путем проведения своевременного анализа и предоставления к сведению заинтересованных лиц в доступной и понятной им форме. При оперативном анализе можно объективно оценить работу каждого подразделения: выполнение плана как по качественным, так и по количественным показателям. Отчетность должна раскрывать причины, которые привели к перерасходу материальных и трудовых ресурсов по сравнению с нормативными показателями.

На смену традиционным методам представления и обобщения данных должны прийти новые архитектурные формы информационного обеспечения управленцев всех уровней. Современная парадигма организации системы информационного обеспечения основывается на данных финансового учета и отчетности. Возникает необходимость сделать шаг относительно расширения инструментов обеспечения выполнения управленческих функций.

Следует сделать вывод, что при организации внедрения управленческой отчетности подразделений предприятию, его руководству необходимо обратить внимание на:

– необходимость усовершенствования системы регламентации управленческой отчетности, определение иерархии отчетов и их адаптации к потребностям руководителей разных уровней, это есть наиболее существенная рекомендательная мера;

– проведением анализа действующей системы управленческой отчетности, ее состава, структуры и функций, а также организационно-технических аспектов ее функционирования;

– проведение оценки уровня автоматизации информационных потоков и процессов принятия решения и при необходимости приведения их в соответствие с требованиями организации управленческого учета отчетности.

Литература

1. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / М. А. Вахрушина. — 6-е изд., испр. — М. : Омега-Л, 2007. — 570 с.

2. Друри, К. Управленческий и производственный учет : [учебник] / К. Друри. — М. : Юнити–Дана, 2002. — 1071 с.

3. Ивашкевич, В. Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат / В. Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. — 2000. — № 5. — С. 15–18.

4. Нидлз, Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл. — М. : Финансы и статистика, 1994. — 495 с.

5. Палий, В. Ф. Управленческий учет система внутренней информации / В. Ф. Палий // Бухгалтерский учет. — 2003. — № 2. — С. 57–59.

Материал поступил в редакцию 26.04.2013.

Роль аутстаффинга персонала в повышении эффективности работы предприятия

Абесинова Елена Константиновна,
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета в бюджетных, кредитных организациях и экономического анализа Киевского национального экономического университета им. Вадима Гетьмана (г. Киев, Украина)

Рассмотрена роль аутстаффинга персонала в достижении социально-экономических целей развития предприятия. Автором сформированы концептуальные подходы к совершенствованию организации и методического обеспечения анализа повышения эффективности деятельности и оптимизации затрат предприятия на основе использования аутстаффинга.

The role of personnel outstaffing in achieving social and economic goals of the enterprise. The author forms conceptual approaches to perfecting the organization and methodical provision of the analysis of the effectiveness of activity and optimizing the enterprise expenses based on outstaffing usage.

Главная задача руководства предприятия — обеспечить эффективную деятельность предприятия с целью достижения максимальной прибыли при оптимальном уровне затрат. Экономить только на ресурсах — недостаточно, так как основная доля расходов приходится на оплату труда работников предприятия. Поэтому самым быстрым средством сокращения общих расходов является урезание размеров оклада работников или сокращение штата сотрудников. В первом случае работники начнут искать себе место с более высокой оплатой труда, во втором — увеличенная нагрузка вызовет недовольство и последующее освобождение рабочих мест. Такая ситуация заставляет менеджеров искать различные методы сокращения штатного персонала, сокращая также расходы на оплату труда своего предприятия.

Наиболее эффективными методами являются аутстаффинг и аутсорсинг персонала. В Украине эти инструменты управления персоналом достаточно новые и малоизученные. Аутсорсинг и аутстаффинг — это новые эффективные формы предпринимательства.

Термин «аутсорсинг» дословно переводится как «использование чужих ресурсов». Иными словами, аутсорсинг — это передача предприятием на договорной основе любых непрофильных функций другому исполнителю (предприятию или физическому лицу), который является специалистом в данной области и имеет соответствующий опыт, знания, технические средства.

В России распространены бухгалтерский аутсорсинг и аутсорсинг ИТ-услуг. Постепенно к этому идет и Украина, расширяя за счет привлечения иностранных компаний круг потенциальных клиентов. К тому же с увеличением темпов роста экономики страны увеличиваются объемы производства и обороты предприятий. Поэтому им нужно больше времени на основную деятельность, в результате чего возникает необходимость в посторонней помощи для выполнения вспомогательных, но не менее важных функций.

Таким образом, можно определить главный принцип аутсорсинга: оставить себе то, что предприятие делает лучше других, передавая внешнему исполнителю те функции, которые он выполнит лучше, чем данное предприятие. При использовании аутсорсинга рабочие числятся в штате компании-исполнителя, а осуществление услуг фирме-заказчику является только частью их функций. Чаще заказчик не имеет отношения ни к выбору тех, кто будет непосредственно выполнять работу, ни к организации их труда. К услугам аутсорсинга обращаются во многих случаях, например таких как:

– возникновение свободных мест на короткий срок (отпуск, временная нетрудоспособность, праздничные дни и т. п.);

– потребность в персонале на сезонные работы (в основном неквалифицированные рабочие);

– необходимость реализовать проект, но у предприятия нет квалифицированных работников и оно не имеет возможности увеличивать штат (ведение бухгалтерского учета, маркетинговые исследования, рекламная акция и т. п.);

– необходимость минимизировать налоговые потери, затраты на заработную плату, уменьшить объемы административно-кадровой службы (поиск, собеседования, мотивация).

Кадровое агентство только предлагает услуги своих работников для выполнения работ на предприятии, хотя работник числится в штате агентства и получает все необходимые выплаты от агентства в установленном законом порядке.

Аутсорсинг имеет несколько преимуществ, которые являются привлекательными для предприятий, его использование:

– позволяет получить комплектующие или услуги выше качеством и / или дешевле;

– улучшает инновационные возможности предприятия за счет взаимодействия и партнерства с поставщиками мирового уровня, которые имеют большой интеллектуальный потенциал и богатый инновационный опыт;

– обеспечивает большую гибкость предприятия в случае внезапного изменения рыночной ситуации или потребительских предпочтений: проще и дешевле найти новых поставщиков с необходимыми возможностями и ресурсами, чем перестраивать внутреннюю деятельность предприятия, ликвидируя одни мощности и ресурсы и строя новые;

– ускоряет приобретение ресурсов и навыков;

– позволяет сосредоточиться на тех операциях, которые эффективно выполняются силами предприятия, и тех, которые стратегически целесообразно держать под ее контролем.

Таким образом, аутсорсинг — это эффективное средство для координации деятельности того или иного предприятия, оптимизации временных и финансовых затрат путем высвобождения большего количества материальных, нематериальных и человеческих ресурсов [1].

Аутсорсниг человеческих ресурсов логично дополняет другие сферы использования аутсорсинга, так как среди рисков, связанных с его использованием, очень важную роль играют такие факторы, как: сокращение рабочих мест, ослабление корпоративной культуры, влияние на эффективность и конкурентоспособность предприятия политических, демографических, социально-культурных факторов. Проблема эффективного управления человеческими ресурсами при использовании аутсорсинга очень значима. Это связано, прежде всего, с тем, что аутсорсинг сферы производства и сферы услуг предусматривает значительное сокращение штата предприятия. Аутсорсинг человеческих ресурсов позволяет найти оптимальное решение в случае изменения структуры предприятия вследствие стратегических решений, связанных с сокращением и децентрализацией. Учитывая приведенные преимущества аутсорсинга, можно утверждать, что передача определенных бизнес-процессов на выполнение другому предприятию повышает эффективность деятельности предприятия.

Аутсорсинг в области управления персоналом (HR-аутсорсинг, или кадровый аутсорсинг) — это привлечение внешних ресурсов (компаний), специализирующихся в области управления персоналом, которые обладают соответствующим опытом, знаниями, техническими средствами для выполнения всех или части функций по управлению процессами HR-службы. Заказчик только формулирует задачи перед поставщиком услуг. При этом право контроля, способ выполнения задачи, ответственность за достигнутый результат ложится на поставщика услуг [2]. Рост популярности аутсорсинга на Западе был обусловлен усилением конкурентной борьбы и необходимостью поиска эффективных долгосрочных стратегий, обеспечивающих устойчивые организационные преимущества. В начале 1980-х гг. западные компании четко осознали, что потребители не единственный предмет соперничества бизнес-субъектов. Как одна из зон конкуренции сформировался фактор борьбы за качественные трудовые ресурсы. Ограниченность предложения действительно эффективных профессионалов, динамические потребности в новых знаниях и навыках специалистов придали популярность идее организационных структур, в которых внимание сосредоточено на стержневых сотрудниках. Это те ключевые профессионалы, опыт, знания и умения которых делают организацию отличной от других. Они жизненно необходимы, их очень трудно заменить, в случае их ухода организация может просто обанкротиться. От этих специалистов требуется усердная многочасовая работа для выполнения принятых на себя обязательств по обеспечению благополучия бизнеса. Обратной стороной медали была экономическая целесообразность. Понятно, что ни одна организация не могла брать на себя огромные финансовые обязательства перед большим числом сотрудников. Поэтому диаметр «стержня» постоянно сокращался.

Основной объем работы все чаще выполняли те, кто подписал с компанией временный контракт и готов был выполнять работу соответствующего качества, но за меньшую плату. В свою очередь, владельцы компаний считали, что глупо предоставлять дополнительные льготы людям, которые не являются для организации ключевыми фигурами. Следующим закономерным шагом в развитии этой тенденции стала идея аутсорсинга функций для подразделений, деятельность которых была некритической для полноценной реализации основных компетенций компании. Вслед за первыми эффективными попытками внедрения аутсорсинга передовыми компаниями стало формирование устойчивого спроса на заемный труд неключевых сотрудников. Спрос, как всегда, породил предложение.

Разное наполнение услуги позволило дифференцировать несколько ее подвидов, в результате чего выделились лизинг персонала (staff leasing), вывод персонала из штата (outstaffing) и подбор временного персонала (temporary staffing) как более узкие, специфические проявления аутсорсинга.

Под лизингом персонала подразумевают использование компанией-заказчиком заемного персонала, который постоянно находится в штате компании-провайдера. То есть клиент покупал услугу по выполнению работ, а не труд конкретных работников. Как правило, на условиях лизинга переводили работы, необходимые для поддержания жизнеобеспечения компании, но которые не являются непосредственно профильными. Компания-лизингополучатель освобождалась от дополнительных затрат на поиск и подбор необходимого персонала, у нее не было необходимости заключать отдельный трудовой договор с работником. Она могла отказаться от услуг работника в любое время, не задумывалась о соблюдении требований, предусмотренных трудовым законодательством по увольнению персонала и его социальной защите; не рассчитывала сроки трудового стажа; не беспокоилась о пенсионных выплатах; не волновалась по поводу проблем, связанных с кадровым документооборотом; не заботилась о профессиональном росте и развитии «арендованного» персонала, о нематериальных формах мотивации. Вместе с тем, осуществляя подбор и селекцию наемных работников, компания-лизингополучатель не могла влиять на их личностные и профессиональные качества. Прекращение работы у временного работодателя не было для сотрудника основанием прекращения им трудовых отношений с компанией-провайдером (лизингодателем), которая является его постоянным работодателем. Компания-лизингодатель была источником корпоративной культуры, усваиваемой «заемными» работниками.

Аутстаффинг позиционировалась как услуга по выводу из штата компании уже существующего персонала путем перевода их в штат аутстаффинговой компании, в переводе с английского *outstaffing* — «вне штата», то есть услуги внештатных сотрудников. Этот подход использовался в ситуациях, когда компания-клиент по разным причинам не могла увеличивать количество сотрудников, как того требовала производственная необходимость. Законодательством Украины конкретно не обосновано предоставление услуги аутстаффинга, хотя такой вид услуги работодатели используют.

Сущность аустаффинга заключается в предоставлении персонала как штатной единицы, само предоставление уже является услугой. Основная цель аутстаффинговых услуг — это решение вопросов, связанных с оптимизацией штатного расписания и распределением бюджета предприятия. Аутстаффинг служит средством улучшения показателей производительности без изменения процесса производства. Он позволяет существенно сэкономить фонд оплаты труда. Аутстаффинг — это законный механизм оптимизации расходов организации.

К услугам аутстаффинга обращаются компании различных сфер деятельности: производственные, сферы услуг, банки, торговые компании. Выбор данной услуги определяется целью, которую желает достичь компания с помощью аутстаффинга. В этом смысле услуга аустаффинга выгодна для компаний, которые не имеют возможности увеличивать штатную численность работников, но нуждаются в них для выполнения своих задач. Это могут быть малые предприятия или предприятия, имеющие упрощенную систему налогообложения и соответственно имеющие штатные ограничения. При открытии, например, торгового места не обязательно регистрировать еще одно юридическое лицо и вести по нему отчетность, можно зачислить необходимых работников в штат провайдера. При этом работать они будут в новом магазине, а находиться в штате компании-провайдера.

Также аутстаффинг удобен для компаний, которым работники нужны для выполнения краткосрочных проектов, например для автоматизации системы управления предприятием. Сегодня автоматизация управления предприятием используется не только в банках, она вошла факти-

чески на каждое предприятие, особенно если это предприятие торгово-производственное. Чтобы не «раздувать» штат, предприятия, внедряющие систему автоматизации, пользуются услугами провайдера. В этом случае чаще всего провайдер сам подбирает необходимый персонал, зачисляет его в свой штат, а фактически работают эти сотрудники у заказчика. Таким образом, реализуется услуга лизинга персонала, которая является составной частью аутстаффинга.

Довольно часто аутстаффингом пользуются иностранные компании, которые осваивают местный рынок. В этом случае выгода для них заключается в том, что им не надо изучать тонкости законодательства Украины, сдавать налоговую и статистическую отчетности. В это же время они могут предоставлять персоналу работу с соблюдением всех норм трудового законодательства, поскольку работники зачисляются в штат провайдера услуги аутаффинга [3].

Аутстаффинг удобен при необходимости сэкономить на собственной кадровой службе или «разгрузить» ее при больших объемах работы. Аутстаффинг создавался как кадровая технология, которая предусматривает соблюдение местного законодательства. Новый высокооплачиваемый специалист зачисляется в штат провайдера, а продает корпоративным клиентам товары или услуги фактического работодателя. Многие компании используют аутстаффинг для снижения административных рисков и расходов, связанных с персоналом. Концепция аутстаффинга, как уже отмечалось, выросла из идей «лизинга персонала», которые были популярны на Западе в 1970–1980-х гг. Аутстаффинг возник в США еще в 60–70-х гг. прошлого века, но своего развития достиг лишь в 1990-е гг. До 2005 г. около 80 % малых и средних компаний высокоразвитых западных стран вывели часть своих сотрудников из штата. Только в США сегодня аутстаффинг предлагают более 2000 компаний. Рынок этих услуг ежегодно растет в среднем на 35 % ежегодно. Согласно данным опроса копаний [2], которые пользуются аутстаффингом, основную выгоду для себя они видят в возможности концентрироваться на основном бизнесе, не тратя силы на решение побочных задач. Компании начинают использовать аутстаффинг в тех случаях, когда существует соответствующая непредсказуемость бизнеса, когда нужна временная рабочая сила или когда менеджменту нужно сконцентрироваться на своем основном бизнесе. Кроме того, для менеджеров большим плюсом является то, что нет необходимости рассчитывать заработную плату, общаться с профсоюзами.

Кроме желания сконцентрироваться на своем бизнесе, основными предпосылками использования аутстаффинга компанией, прежде всего, являются:

– необходимость сокращения штатных работников;

– желание снять с компании обязательства по трудовым отношениям с сотрудниками;

– необходимость снизить административную и финансовую нагрузку при сохранении непосредственного руководства сотрудниками;

– возможность найма работников на любой срок;

– желание обеспечить максимальную гибкость в управлении персоналом и соответствие количества рабочей силы реальному объему работы;

– мобильность в вопросах привлечения, сокращения персонала;

– возможность разработки многоуровневых мотивационных механизмов.

Из штата может быть выведен любой сотрудник — от высококвалифицированного специалиста до разнорабочего, который не является ключевой фигурой для данного бизнеса.

Соотношение специалистов, которые выводятся за пределы штата, согласно данным рыночных исследований компании Market Lab, приведены на рис. 1.

Как ни странно, но и в Советском Союзе в условиях централизованной системы управления был уникальный опыт использования аутстаффинга, и благодаря ему были достигнуты высокие результаты в ракетно-космической, авиационной, морской, оборонной отраслях. Механизм действия аутстаффинга в те времена был следующим. Постановлением Военно-промышленной комиссии при Совете Министров СССР на базе главных организаций по выпуску конечной продукции создавались временные межотраслевые трудовые коллективы из лучших специалистов предприятий-смежников, которые работали на всех этапах жизненного цикла изделия. За переведенными специалистами сохранялись все социальные блага по месту основной работы плюс добавлялись новые, которые стимулировали выполнение новых задач. Надо отметить, что сегодня это один из путей эффективного и быстрого освоения трудовых ресурсов мирового уровня.

Что касается современного состояния Украины, то финансовый кризис стал мощным катализатором процесса внедрения в практику заемного труда. Для минимизации своих расходов многие компании в этот период вынуждены сокращать статьи расходов на персонал и увольнять сотруд-

ников. В этой ситуации, чтобы не потерять нужных специалистов, компании заключают соглашения с кадровыми агентствами на получение услуг по развитию бизнеса, при этом освобожденные специалисты принимаются в штат агентств, продолжая фактически работать в интересах компании. Таким образом, можно решить трудную проблему минимизации расходов и сохранения кадрового состава и потенциала [4].

Среди причин использования аутстаффинга выделим три основные.

Первая — краткосрочная потребность компании в высококвалифицированных специалистах. Это могут быть как краткосрочные, так и среднесрочные проекты, которые выполняет компания для внешнего заказчика. В данном случае, очевидно, что такого специалиста, который нужен для реализации проекта не будут искать по объявлению в прессе, и в то же время, очевидно, что необходимость в его услугах будет иметь временный характер.

Вторая причина найма временных специалистов достаточно высокой квалификации — наличие в самой компании вакантных мест на короткий срок. Гораздо проще обратиться к услугам наемного из агентства референта-переводчика, чем тратить время и усилия на самостоятельный поиск специалиста, которого все равно через какое-то время потребуется уволить.

Рис. 1 — Соотношение должностей, выводимых за штат

К *третьей* группе причин найма временных специалистов принадлежит сезонность работы, бизнеса отдельных компаний. В первую очередь это касается компаний, которые используют большой объем низко квалифицированного труда.

Преимущества использования аутстаффинга для клиентов приведены в табл. 1.

Наличие преимуществ аутстаффинга для клиентов предусматривает обоснование экономической привлекательности и детальное рассмотрение методики расчета экономической эффективности аутстаффинговой услуги.

Для того чтобы принять решение об использовании аутстаффинговой услуги, необходимо сначала провести анализ собственных возможностей и возможностей аутстаффера. Для сравнительного анализа можно воспользоваться соответствую-

Таблица 1 — Преимущества аутстаффинга для клиента

Преимущества	Средства реализации
1. Повышение конкурентоспособности	Способность немедленно реагировать на изменения конъюнктуры рынка за счет увеличения или сокращения объемов привлеченного заемного труда. Компании не нужно держать в штате «лишних» сотрудников
2. Сокращение затрат на содержание вспомогательных (обслуживающих) служб	Происходит сокращение численности вспомогательных служб (бухгалтерии, отдела кадров, ИТ) за счет передачи части объемов работ этих служб агентству. Соответственно уменьшаются объемы работ с налоговой инспекцией, другими органами и различными фондами.
3. Улучшение финансовых и экономических показателей	Клиент-заказчик может отнести часть операционных расходов на себестоимость. Происходит рост производительности труда вследствие вывода части персонала за штат. В некоторых случаях возможна минимизация налоговых выплат.
4. Обеспечение прозрачности бизнеса	Лизинг был и остается, по сути, одним из самых прозрачных видов бизнеса, где аккуратно платятся, предусмотренные законом налоги и отчисления.
5. Улучшение имиджа компании	Сокращаются риски возникновения судебных тяжб с персоналом, уменьшается количество случаев получения травм на работе вследствие того, что часть рабочих являются сотрудниками другой компании.
6. Улучшение кадрового состава основного персонала	Возникает возможность выбирать из сотрудников агентства лучших специалистов для перевода в основной состав, концентрировать усилия на развитии своего персонала
7. Преодоление ограничений штатного расписания	Решение проблемы развития бизнеса за счет заказа необходимых услуг лизингового агента.

щей системой показателей, среди которых могут быть количественные и качественные оценки, текущие и прогнозные значения показателей.

Для решения задач повышения эффективности работы персонала предприятия, разработаны и предложены следующие шаги:

– проведение аттестации работников с целью выявления профессионально подготовленных сотрудников;

– для данной категории персонала установление почасовой оплаты труда с гибкой системой премирования за достижения производственных показателей;

– постепенное освобождение других категорий персонала по собственному желанию (естественная текучесть кадров);

– привлечение необходимого количества рабочего персонала с помощью кадрового (лизингового) агентства, предоставляющего услуги аутстаффинга.

На основе проведенных аналитических исследований выявлено, что в результате реализации этих мер предприятие лишится текучести персонала, массовых невыходов на работу и опозданий, обеспечит полное выполнение плана по реализации продукции в соответствии с требованиями рынка. Для определения экономического эффекта предлагаем использовать следующую формулу:

$$\text{ЭЕФ} = (\text{ЗФОП} + \text{ЗСО} + \text{ЗРТ}) - (\text{ЗАУТ} + \text{ЗЗБФОП}), \quad (1)$$

где ЗФОП — фонд оплаты труда и единый социальный налог уволенного рабочего персонала;

ЗСО — расходы на спецодежду уволенного персонала;

ЗРТ — увеличение количества реализованной продукции, благодаря присутствию персонала в смене;

ЗАУТ — стоимость услуг аутстаффинга;

ЗЗБФОП — увеличение ФОТ, ЕСН, других выплат в результате перевода штатных высокопрофессиональных рабочих на повременную систему оплаты труда и повышения им заработной платы.

Предложенные в статье пути повышения эффективности работы персонала за счет использования аутстаффинговой услуги решают важную экономическую проблему — уменьшение расходов на персонал и повышение эффективности деятельности предприятия.

Литература

1. Фирсова, С. А. Инструменты оценки аутсорсинга непрофильных бизнес-функций / С. А. Фирсова [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.mrconsulting.ru/lib/articles/?id=3.

2. Алексеенко, А. Консалтинг и аутсорсинг — инструменты оптимизации бизнеса / Алексеенко А. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://intercredit.com.ua/43/article6000.

3. Аутсорсинг в области управления персоналом [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.e-xecutive.ru/vote/pools/1473041/.

4. Аутсорсинг в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.it4business.ru/trends2009/2149/.

Материал поступил в редакцию 08.08.2013.

Современные формы и системы оплаты труда: особенности применения

Лещинская Галина Антоновна,
магистр экономических наук, аспирант кафедры менеджмента
Белорусского национального технического университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрены формы и системы оплаты труда, рекомендованные для применения в коммерческих организациях Республики Беларусь, в том числе и гибкие системы оплаты труда. Отмечены их характерные черты и особенности применения в различных сферах деятельности предприятия.

Forms and systems of payment for labour including flexible remuneration of labour systems recommended for application in commercial companies have been considered in the article. The distinctive features and peculiarities of its application in various fields of company's activity were specified.

Согласно ст. 57 Трудового кодекса Республики Беларусь, заработная плата — вознаграждение за труд, которое наниматель обязан выплатить работнику за выполненную работу в зависимости от ее сложности, количества, качества, условий труда и квалификации работника с учетом фактически отработанного времени, а также за периоды, включаемые в рабочее время [1].

В соответствии с частью первой ст. 61 ТК, основой оплаты труда работников являются часовые и (или) месячные тарифные ставки (оклады).

Принцип установления зависимости размера заработной платы работника от полученных результатов его труда в течение определенного времени определяет форма оплаты труда, а системы оплаты труда — это способ реализации этой зависимости [2, с. 311].

На практике наиболее часто используются две формы оплаты труда — сдельная и повременная. Если в качестве основного измерителя результатов труда используется количество выполненных работ, оказанных услуг изготовленной продукции определенного качества, то форма заработной платы называется сдельной; если же в качестве такого измерителя используется количество отработанного рабочего времени, нормированного задания и качества труда — повременной [2, с. 312].

В ст. 63 ТК определено, что формы, системы и размеры оплаты труда работников устанавливаются нанимателем на основании коллективного договора, соглашения и трудового договора, т. е. предприятия самостоятельно выбирают приемлемые для них формы и системы организации заработной платы. При этом необходимо соблюдение ряда условий, которые определяют целесообразность их использования.

По мнению А. С. Головачева применять сдельную оплату труда рекомендуется при [3, с. 425]:

– необходимости увеличения объема выпуска продукции;

– наличии количественных показателей работы, которые непосредственно зависят от конкретного работника;

– возможности точного учета объемов выполняемых работ и качества произведенной продукции;

– наличии возможностей у работников конкретного участка увеличить выработку или объем выполняемых работ;

– возможности нормирования труда и установления тарификации работ в соответствии с требованиями тарифно-квалификационных справочников.

Сдельную оплату труда не рекомендуется применять, если она ведет:

– к ухудшению качества продукции;

– нарушению технологических режимов;

– ухудшению обслуживания оборудования;

– нарушению требований техники безопасности;

– перерасходу сырья и материалов.

Применение повременной оплаты труда требует соблюдения следующих условий:

– надлежащего учета фактически отработанного времени;

– наличия строго регламентированных автоматизированных производств, где работник не может влиять на время выполнения технологических операций;

– высоких требований к качеству продукции;

– отсутствия необходимости в данный период форсировать увеличение объемов выпуска продукции;

– установления и правильного применения трудовых норм и нормативов — нормированных производственных заданий на смену, неделю, месяц. Такие показатели целесообразно устанавливать для рабочих, обслуживающих поточные и конвейерные линии, системы машин, агрегаты и установки, когда показатели каждого работника не учитываются и индивидуальные нормы выработки не вводятся.

Повременную оплату труда следует вводить и тогда, когда трудно количественно измерить результаты труда работников и установить количественные показатели выработки, необходимые для определения сдельной расценки [3, с. 426].

Системы оплаты подразделяются по количеству показателей учета результатов труда, при этом различают простые и сложные системы оплаты; по степени воздействия на поведение работника — поощрительные, принудительные и гарантирующие; по характеру оплаты за перевыполнение норм труда — прямые, прогрессивные и регрессивные; по характеру воздействия — индивидуальные и коллективные и т. д. [2, с. 312].

Наиболее распространенные формы и системы оплаты труда приведены в Общегосударственном классификаторе Республики Беларусь ОКРБ 006-2009 «Профессии рабочих и должности служащих» и представлены в табл. 1.

При использовании прямой сдельной системы оплаты труда общий заработок работника определяется путем умножения сдельной расценки на количество произведенной продукции за расчетный период. Применяется в тех случаях, когда увеличение выпуска продукции в основном зависит от рабочего. Однако данная система мало стимулирует исполнителя повышать качество продукции, экономно расходовать производственные ресурсы и т. п.

При сдельно-премиальной системе оплаты труда работник получает заработную плату по прямым сдельным расценкам за количественные показатели и премию за качественные показатели работы (выполнение и перевыполнение показателей роста производительности труда, повышение объемов производства и др.) [3, с. 427]. В положении о премировании, действующем в организации, должны быть точно установлены размеры премий и поощрения, при соблюдении которых премия выплачивается или снижается, если выявлены конкретные упущения в работе [4, с. 16].

При сдельно-прогрессивной системе труд рабочего оплачивается по прямым сдельным расценкам в пределах выполнения норм и по повышенным (прогрессивно возрастающим) расценкам за выполнение работ сверх норм. Использование этой системы может привести к опережению темпов роста заработной платы по сравнению с темпами роста производительности труда, поэтому она применяется, как правило, при ликвидации «узких мест» [3, с. 429].

Косвенная сдельная система оплаты труда применяется для вспомогательных рабочих, учет выработки которых затруднен, но от результатов их труда зависит выработка основных работников. Заработная плата каждого обслуживающего работника определяется умножением косвенной расценки на количество единиц работы, выполненной всеми обслуживающими работниками [2, с. 312].

Аккордная система оплаты труда характеризуется тем, что при ее использовании оплачивается выполнение не отдельных операций или видов работ, а комплекса работ, входящих в аккордное задание. Представляет собой вариант коллективной системы оплаты труда бригад по конечным результатам труда. Ее отличие от прочих разновидностей сдельной оплаты в том, что общая сумма заработной платы за выполнение задания объявляется работникам заранее, до начала работы. Эта система оплаты целесообразна в отраслях с длительным производственным циклом, а также в тех случаях, когда решающую роль играет сокращение сроков выполнения работ [2, с. 313].

Простая повременная система предусматривает вознаграждение работника в зависимости от его тарифной ставки и фактически отработанного времени [3, с. 430]. Данная система оплаты в основном стимулирует работника на повышение тарифного разряда или должности, поскольку общая сумма дохода определяется главным образом уровнем квалификации исполнителя. На качество и продуктивность исполнителей она оказывает слабое стимулирующее воздействие [4, с. 14].

Повременно-премиальная система оплаты труда персонала кроме тарифной части включает различные виды премий. Заработная плата состоит из оплаты за отработанное время и начисленных на нее премиальных выплат за выполнение или перевыполнение установленного нормированного задания (норм труда), за высокое качество продукции и др.

При внедрении иной гибкой системы оплаты труда необходимо иметь в виду, что она должна:

Таблица 1 — Коды форм и систем оплаты труда

Код	Наименование формы и системы оплаты труда
10	***Сдельная форма оплаты труда***
11	Система оплаты труда прямая сдельная
12	Система оплаты труда сдельно-премиальная
13	Система оплаты труда сдельно-прогрессивная
14	Система оплаты труда косвенно-сдельная
15	Система оплаты труда аккордная
20	***Повременная форма оплаты труда***
21	Система оплаты труда простая повременная
22	Система оплаты труда повременно-премиальная
23	Иные системы оплаты труда

1) мотивировать работников на выполнение поставленных целей и задач в максимально короткие сроки, с наименьшими затратами и высоким качеством;

2) стимулировать работников в адекватных размерах их труду, при этом в приоритете должны быть работники высококвалифицированные и инициативные;

3) быть мобильной, для того чтобы при изменении целей и задач, стоящих перед организацией, положения на рынке, финансового состояния организации ее можно было бы без особых трудностей модифицировать [5].

В современных условиях хозяйствования особое значение приобретает эффективность применяемых в организации систем оплаты труда. Применение Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь (ЕТС) с 1 июня 2011 г. стало не обязательным.

К настоящему моменту создана достаточная нормативно-правовая база для оплаты нанимателем труда работников по любой системе оплаты труда. Так, утверждены Рекомендации [6] по определению тарифных ставок (окладов) работников коммерческих организаций и о порядке их повышения в целях оказания методической помощи руководителям и специалистам коммерческих организаций при проведении ими работы по совершенствованию действующих и внедрению новых систем оплаты труда, в том числе без применения ЕТС, повышению тарифных ставок (окладов) работников во взаимосвязи с конечными результатами и эффективностью деятельности с учетом финансовых возможностей организации [5].

Согласно Рекомендациям по применению гибких систем оплаты труда [7], работу по созданию эффективной гибкой системы оплаты труда работников организации рекомендуется проводить по следующим этапам.

1-й этап. Проведение анализа результатов деятельности организации за определенные периоды времени, в том числе в сравнении с результатами работы других организаций, осуществляющих аналогичный вид деятельности.

2-й этап. Выбор варианта гибкой системы оплаты труда в зависимости от:

– вида экономической деятельности организации;

– показателей финансово-экономической деятельности организации (например, рост прибыли, объемов производства продукции, производительности труда, рентабельности и другие);

– наличия и размера средств на оплату труда;

– особенностей организационной структуры и численности работников;

– квалификации работников;

– коллективных результатов труда;

– индивидуальных результатов труда.

3-й этап. Разработка формы (системы) оплаты труда работников на основе результатов первого и второго этапов.

4-й этап. Проведение сравнительного анализа действующей и проектируемой форм (систем) оплаты труда.

5-й этап. Внедрение гибкой системы оплаты труда.

6-й этап. Совершенствование гибкой системы оплаты труда с учетом изменений целей и задач, стоящих перед организацией, структуры, критериев оценки деятельности и других факторов.

Гибкие системы оплаты труда работников разрабатываются с учетом специфики и видов деятельности организации, ее структурных подразделений, особенностей трудовых и производственных процессов, организационной структуры, численности работников, других факторов и должны способствовать усилению заинтересованности как конкретного работника, так и коллективов работников в конечных результатах деятельности организации, в том числе в получении прибыли, в выполнении показателей социально-

экономического развития организации, и гибко реагировать на их изменения [5].

При применении системы оплаты труда на основе тарифной сетки, отличной от единой тарифной сетки (ЕТС), тарифная сетка разрабатывается и утверждается в организации самостоятельно [8, с. 21]. Система тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов должна обеспечивать распределение заработной платы в зависимости от сложности и напряженности труда, его условий, уровня квалификации работников. Тарифные ставки (оклады) работников рассчитываются исходя из установленных тарифных коэффициентов и размера тарифной ставки 1-го разряда, действующей в организации.

Для работников, с которыми наниматель заключил контракт, применяется повышение тарифных ставок (окладов) не более чем на 50 %, если больший размер не предусмотрен законодательством, согласно Декрету Президента Республики Беларусь [9]. Также наниматель вправе устанавливать работникам повышение тарифных ставок (окладов) до 300 % включительно с учетом финансового состояния организации. Повышение тарифных ставок (окладов) производится при наличии у работника присвоенной в установленном порядке квалификационной категории, применения производной профессии (должности) «старший», сложности и характера выполняемых работ и трудовых функций, участия в разработке и реализации инвестиционных и инновационных проектов, внесенного вклада в эффективность работы организации и др. [8, с. 23].

Комиссионные вознаграждения — это выплаты сотруднику в определенной пропорции от дохода, который он приносит предприятию. Эта система стимулирования в наибольшей степени подходит для организаций, занимающихся продажами (любых товаров и услуг), и для той категории сотрудников, обязанностью которых являются поиск клиентов и реализация им товаров и услуг [5].

Согласно нормам Рекомендаций [7] при этой системе оплаты труда размер заработной платы работника ставится в прямую зависимость от роста объемов реализованной продукции, товаров (работ, услуг), в том числе на экспорт, снижения запасов готовой продукции и поступления валютной выручки, а также других показателей, характеризующих эффективность работы подразделения и (или) организации в целом.

Процент от выручки, который выплачивается работнику, определяет руководитель организации, а сам порядок применения данной системы закрепляется в локально-правовом акте организации либо непосредственно в трудовом договоре с работником.

Система «плавающих» окладов предполагает, что каждый раз в конце месяца по результатам труда за расчетный месяц для каждого работника с учетом установленных критериев формируется новый должностной оклад на следующий месяц [5].

Критерии, в соответствии с которыми определяется конкретный размер оклада в текущем месяце, определяют зависимость заработка работников от результатов их работы, прибыли, полученной организацией, и суммы денежных средств, которая может быть направлена на выплату заработной платы [8, с. 25].

На основании результатов оценки критериев руководитель организации по итогам работы за определенный период (месяц, квартал, полугодие и т. д.) издает приказ о размере оплаты труда за отчетный период с учетом установленных критериев [5].

Система грейдов строится на расположении всех (отдельных) профессий и должностей работников организации по соответствующим грейдам в зависимости от сложности и напряженности труда, его условий, уровня квалификации работников [7]. Применяется такая система для работников, занятых интеллектуальным трудом. В других случаях, например когда результаты труда работника можно измерить количественными критериями, целесообразно выбирать другие системы оплаты труда [10, с. 30].

При применении системы грейдов оценивается значимость профессии рабочего (должности служащего) для организации, которая, как правило, измеряется в баллах.

С этой целью могут использоваться различные критерии оценки профессий рабочих (должностей служащих). Каждый из критериев оценивается определенным количеством баллов. Шкала всех оценок разбивается на ряд интервалов, которые называются грейдами.

Общая сумма полученных по всем критериям баллов определяет положение (ранг) конкретной профессии рабочего (должности служащего) в структуре организации.

В зависимости от полученного количества баллов конкретная профессия (должность) попадает в тот или иной интервал, т. е. относится к определенному грейду.

Для каждого грейда устанавливается диапазон размеров оплаты труда, которые могут формироваться по следующим этапам:

1. Устанавливается размер базовой заработной платы.

Размер базовой заработной платы устанавливается с учетом как внешних (рыночные значения заработных плат работников соответствующих профессиональных групп), так и внутренних факторов (ценность соответствующих должностей для организации, финансовые возможности и т. д.).

2. Определяется интервал межквалификационных соотношений (коэффициентов), которые показывают, во сколько раз должностные оклады соответствующего грейда больше, чем установленная базовая заработная плата.

3. Для каждого грейда устанавливается диапазон должностных окладов (минимальный и максимальный).

4. Устанавливается размер оплаты труда конкретного работника в пределах диапазона окладов грейда, к которому относится профессия (должность) работника.

Системой построения грейдов может предусматриваться, что диапазоны окладов по грейдам будут пересекаться, что позволяет более гибко производить мотивацию труда работников [7].

При внедрении системы оплаты труда на основе оценки труда и грейдирования всем работникам организации устанавливается минимальное значение окладов в диапазоне. Последующие повышения значений окладов производятся на основе оценки руководителем и специально создаваемой комиссией результатов работы работников за определенный период (например, за год). Условия повышения окладов, показатели результативности, которые при этом учитываются, оговариваются в положении об оплате труда, разработанном в организации.

Решение вопроса о введении в организацию системы оплаты труда на основе оценки труда и грейдирования принимается нанимателем самостоятельно на основе локальных нормативно-правовых актов, действующих в организации (положение об оплате труда, коллективный договор). Лица, ответственные за разработку, внедрение и организацию данной системы оплаты труда, также определяются нанимателем [5].

Таким образом, в настоящее время в Республике Беларусь возможно применение различных форм и систем оплаты труда. Подбор оптимальной системы оплаты труда работников приведет к снижению материало- и энергоемкости продукции, повышению производительности труда, сокращению потерь рабочего времени, минимизацию брака и т. д.

Литература

1. Трудовой кодекс Республики Беларусь, 26 июля 1999 г., № 296-З : в ред. Законов Респ. Беларусь от 19.07.2005 г., от 16.05.2006 г., от 29.06.2006 г., от 07.05.2007 г., от 20.07.2007 г., от 24.12.2007 г., от 06.01.2009 г., от 12.05.2009 г., от 06.07.2009 г., от 17.07.2009 г., от 09.11.2009 г., от 31.12.2009 г., от 30.12.2010 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

2. Экономика предприятия : учеб. пособие / Л. М. Нехорошева [и др.] ; под ред. д-ра экон. наук, проф. Л. Н. Нехорошевой. — Минск : БГЭУ, 2008. — 719 с.

3. Организация, нормирование и оплата труда : учеб. пособие / А. С. Головачев [и др.] ; под общ. ред. А. С. Головачева. — 4-е изд., испр. — Минск : Новое знание, 2008. — 606 с.

4. Чикилевский, В. Г. Повременная и сдельная формы оплаты труда / В. Г. Чикилевский // Кадровая служба. — 2012. — № 2 (126). — С. 14–19.

5. Оплата труда в коммерческих организациях / Е. И. Секержицкая [и др.] // Консультант Плюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2013. – Дата доступа : 12.04.2013.

6. Рекомендации по определению тарифных ставок (окладов) работников коммерческих организаций и о порядке их повышения : в ред. Постановления Минтруда и соцзащиты от 03.09.2012 г. № 95 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

7. Рекомендации по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях : в ред. Постановления Минтруда и соцзащиты от 21.10.2011 г. № 104 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

8. Степаненко, В. И. Новое в оплате труда работников коммерческих организаций (к вопросу о гибких системах оплаты труда) / В. И. Степаненко // ОТиЗ : Оперативно. Точно. Интересно о заработной плате. — 2011. — № 12 (36). — С. 20–26.

9. Декрет Президента Республики Беларусь, 26 июля 1999 г., № 29 «О дополнительных мерах по совершенствованию трудовых отношений, укреплению трудовой и исполнительной дисциплины» : в ред. указа Президента Респ. Беларусь от 27.02.2002 г. № 145, декретов Президента Респ. Беларусь от 04.04.2002 г. № 10, от 30.08.2002 г. № 22, от 02.04.2007 г. № 2, от 30.12.2007 г. № 10, от 28.05.2008 г. № 9, от 13.02.2012 г. № 1 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

10. Якушева, А. П. Современные модели оплаты труда (оплата труда на основе грейдов) / А. П. Якушева // ОТиЗ : Оперативно. Точно. Интересно о заработной плате. — 2012. — № 2 (38). — С. 28–32.

Материал поступил в редакцию 30.08.2013.

Планирование чистой прибыли предприятий и организаций потребительской кооперации Украины

Милька Алла Ивановна,
ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита Полтавского университета экономики и торговли (г. Полтава, Украина)

В статье рассмотрен современный этап развития потребительской кооперации Украины. По результатам исследования современного состояния предприятий и организаций предложена методика планирования суммы прибыли для предприятий и организаций потребительской кооперации Украины с помощью использования метода «скользящей средней».

The article examined the development of modern etap Consumer Cooperatives in Ukraine. According to the results of research designed to present state enterprises and organizations proposed a method of planning the amount of profit for businesses and organizations of consumer cooperatives in Ukraine by using the moving average method.

Проблема грамотного и эффективного планирования прибыли является наиболее актуальной на современном этапе развития экономики Украины.

Вопросам формирования экономических результатов и стратегическим аспектам управления и планирования прибыли посвящены труды отечественных ученых: О. С. Виханского, Л. Д. Гительмана, И. Н. Герчиковой, А. С. Голдстайна, В. С. Ефремова, Л. А. Коновалова, Р. А. Фатхутдинова — и зарубежных авторов: И. Ансоффа, Р. Акоффа, А. Дайле, П. Друкера, Д. Кемпбела, А. Д. Литтла, М. Мескона, Г. Минцберга, Л. Планкетта, М. Портера, А. А. Томпсона, Ф. Селзника, А. Дж. Стрикленда, П. Хейне, А. Чандлера, Д. Шенделла и др.

Многие предприятия стремятся максимизировать прибыль в краткосрочном и долгосрочном периоде. Это происходит отчасти из-за недостатка экономических знаний руководства предприятий и нестабильности экономической ситуации в стране. Механизм эффективного управления и планирования прибыли должен способствовать повышению эффективности производства и стимулировать его развитие. На большинстве украинских предприятий данному и наиболее важному аспекту уделяется недостаточное внимание.

Особое место среди предприятий и организаций различных отраслей народного хозяйства Украины занимает потребительская кооперация. Место и роль потребительских кооперативов в национальном хозяйственном комплексе Украины характеризуется ее социально-экономическим потенциалом. Социальный потенциал потребительской кооперации характеризуется уровнем кооперирования населения, удовлетворения его платежеспособного спроса, степенью охвата всеми формами хозяйственной деятельности, общественно-хозяйственной и политической активностью.

Потребительская кооперация Украины является одной из важнейших форм кооперативного движения, благодаря которому устанавливается планомерная взаимосвязь и соответствие между общественным производством и потреблением произведенных материальных благ. Она выступает как массовая общественно-хозяйственная организация, объединяющая граждан Украины как потребителей с целью наиболее полного удовлетворения их спроса на товары и услуги путем осуществления торговой, заготовительной, производственной деятельности, основанной на взаимопомощи и самоуправлении [1].

На современном этапе потребительская кооперация развивает более 25 видов хозяйственной деятельности в таких отраслях, как торговля, общественное питание, заготовка, производство, транспорт и строительство, услуги. Динамика основных отраслей потребительской кооперации Украины за 2007–2011 гг. предоставлена на рис. 1.

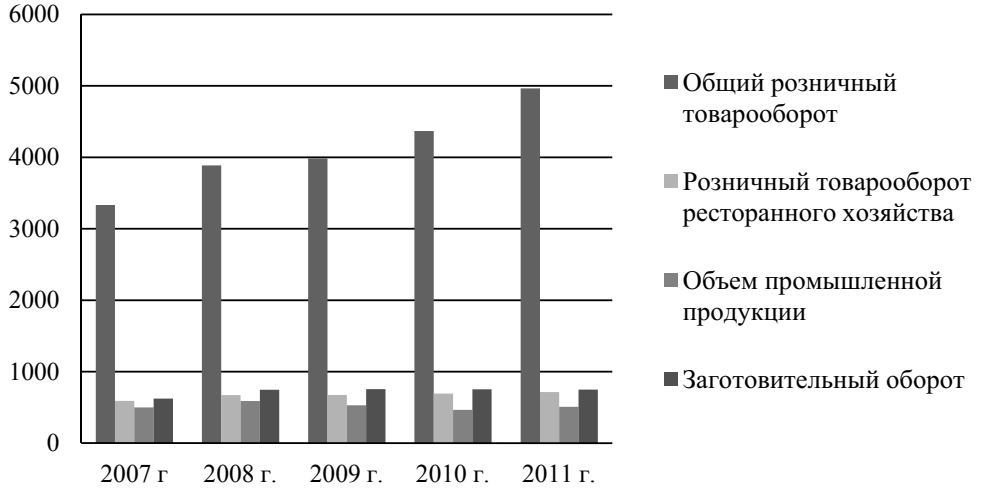


Рис. 1 — Динамика основных отраслей потребительской кооперации Украины за 2007–2011 гг. [3–7]

Таблица 1 — Общее количество прибыльных организаций потребительской кооперации Украины за 2007–2011 гг. [3–7] (единиц)

Название организации потребительской кооперации Украины	Годы					Отклонение (+ ; -) 2011 г. от:			
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Крымпотребсоюз	62	63	65	67	65	+3	+2	-2	-2
Винницкая	630	626	646	631	626	-4	-	-5	-5
Волынская	152	120	99	106	103	-49	-17	-3	-3
Днепропетровская	213	188	176	168	164	-49	-24	-4	-4
Житомирская	224	212	212	220	223	-1	+11	+3	+3
Закарпатская	305	302	285	274	260	-45	-42	-14	-14
Ивано-Франковская	335	299	279	259	255	-80	-44	-4	-4
Кировоградская	313	301	290	296	297	-16	-4	+1	+1
Луганская	118	119	100	95	82	-36	-37	-13	-13
Львовская	457	410	403	383	369	-88	-41	-14	-14
Николаевская	162	144	145	145	134	-28	-10	-11	-11
Одесская	381	349	295	242	233	-148	-116	-9	-9
Полтавская	326	313	294	279	266	-60	-47	-13	-13
Ровненская	141	136	139	135	135	-6	-1	-	-
Сумская	127	124	116	108	105	-22	-19	-3	-3
Тернопольская	117	98	88	89	82	-35	-16	-7	-7
Харьковская	201	177	-	-	-	-201	-177		
Херсонская	163	165	152	152	147	-16	-18	-5	-5
Хмельницкая	277	271	282	296	295	18	+24	-1	-1
Черкасская	110	122	133	144	138	28	+16	-6	-6
Черновецкая	132	134	155	162	163	31	+29	+1	+1
Черниговская	262	236	216	200	188	-74	-48	-12	-12
Итого	5451	5161	4570	4451	4330	-1121	-831	-121	-121

За 2007–2011 гг. прослеживается уменьшение количества прибыльных организаций потребительской кооперации Украины (табл. 1).

В условиях рыночной экономики страны потребительская кооперация постепенно восстанавливает утраченные позиции.

Так, по состоянию на 01.01.2012 г. 4330 организаций потребительской кооперации работают прибыльно, чистая прибыль от их хозяйственной деятельности составляет 109 779 тыс. грн., которая по сравнению с 2010 г. выросла на 21 226 тыс. грн. (табл. 2).

Таблица 2 — Чистая прибыль от хозяйственной деятельности организаций потребительской кооперации Украины за 2007–2011 гг. [3–7] (тыс. грн.)

Название организации потребительской кооперации Украины	Годы					Отклонение (+ ; -) 2011 г. от:			
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Крымпотребсоюз	8253	13 773	10 024	9769	9549	+1296	-4224	-475	-220
Винницкая	4499	5503	5245	6553	6554	+2055	+1051	+1309	+1
Волынская	2431	3921	4421	2443	3146	+715	-775	-1275	+703
Днепропетровская	9860	13 256	6845	6998	20 044	+10 184	+6788	+13 199	+13 046
Житомирская	5893	6108	5056	4091	11 706	+5813	+5598	+6650	+7615
Закарпатская	4645	4369	3824	2002	3227	-1418	-1142	-597	+1225
Ивано-Франковская	1780	1853	1648	1614	1712	-68	-141	+64	+98
Кировоградская	1009	1677	924	811	1542	+533	-135	+618	+731
Луганская	3426	3232	2753	5114	2743	-683	-489	-10	-2371
Львовская	3413	8114	2819	2515	3123	-290	-4991	+304	+608
Николаевская	3354	11 107	2684	3106	2134	-1220	-8973	-550	-972
Одесская	3499	3789	3801	2581	4427	+928	+638	+626	+1846
Полтавская	1990	4332	3436	2056	2293	+303	-2039	-1143	+237
Ровненская	10 572	12 684	8155	8259	8766	-1806	-3918	+611	+507
Сумская	7787	9065	9641	9274	8080	+293	-985	-1561	-1194
Тернопольская	8793	11 219	7919	4570	5103	-3690	-6116	-2816	+533
Харьковская	6179	3443	3461	-	-	-6179	-3443	-3461	-
Херсонская	5764	3757	3409	2706	2898	-2866	-859	-511	+192
Хмельницкая	2548	2054	2527	1480	2489	-59	+435	-38	+1009
Черкасская	6376	12 805	9773	9269	6507	+131	-6298	-3266	-2762
Черновецкая	1158	2957	1521	1890	1654	+496	-1303	+133	-236
Черниговская	3185	3310	1670	1452	2082	-1103	-1228	+412	+630
Итого	129 794	160 349	98 095	88 553	109 779	-20 015	-50 570	+11 684	+21 226

Данные табл. 2 свидетельствуют, что за 2007–2010 гг. происходит рост суммы прибыли в облпотребсоюзах Днепропетровской, Житомирской и Одесской областей. А в облпотребсоюзах Волынской, Закарпатской, Полтавской, Тернопольской, Херсонской и Хмельницкой областей в 2011 г. по сравнению с 2010 г. наблюдается положительная динамика роста. В облпотребсоюзах других областей Украины, к сожалению, происходит сокращение объема прибыли, что, по нашему мнению, обусловлено ухудшением социально-экономической ситуации в стране из-за развертывания мирового финансового кризиса.

В условиях конкуренции проблема эффективного управления и планирования деятельности предприятий и организаций потребительской кооперации Украины стала особенно важна, поскольку в этих условиях главной целью является получение прибыли, которая позволит не только обеспечить необходимый уровень рентабельности, эффективности и результативности экономической деятельности в условиях долгосрочных конкурентных преимуществ как на отечественном, так и на международных рынках. Поэтому руководству облпотребсоюзов необходимо обратить внимание на прогнозирование суммы прибыли.

Нами предложена методика прогнозирования суммы чистой прибыли на примере Полтавского облпотребсоюза на 2013 г. Исходные данные приведены в табл. 3.

Прогнозирование осуществляется методом скользящего среднего, который является одним из наиболее простых рыночных систем, работает почти так же хорошо, как и наилучшая из сложных сглаживающих техник.

Скользящая средняя — практически то же, что и обычная средняя с тем исключением, что она скользит, поскольку постоянно обновляет-

Таблица 3 — Исходные данные для получения прогноза деятельности Полтавского облпотребсоюза на 2013 г.

Квартал	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1	424	2386	496	201	289	440
2	501	597	2012	973	472	1706
3	535	780	391	357	768	190
4	395	237	19	282	570	809

Таблица 4 — Прогнозирование чистой прибыли Полтавского облпотребсоюза на 2013 г.

№	Период	X	Чистая прибыль, Y	Скользящая средняя	Центровое скользящее среднее, CMA	Коэффициент смены чистой прибыли, S*R	$X*Y_ф$	X^2
1	1-й кв. 2007		424,00					
2	2-й кв. 2007		501,00					
3	3-й кв. 2007		535,00					
4	4-й кв. 2007		395,00	463,75				
5	1-й кв. 2008	1	2386,00	954,25	709,00	3,365303	709,00	1
6	2-й кв. 2008	2	597,00	978,25	966,25	0,617852	1932,50	4
7	3-й кв. 2008	3	780,00	1039,50	1008,88	0,773138	3026,63	9
8	4-й кв. 2008	4	237,00	1000,00	1019,75	0,232409	4079,00	16
9	1-й кв. 2009	5	496,00	527,50	763,75	0,649427	3818,75	25
10	2-й кв. 2009	6	2012,00	881,25	704,38	2,856433	4226,25	36
11	3-й кв. 2009	7	391,00	784,00	832,63	0,469599	5828,38	49
12	4-й кв. 2009	8	19,00	729,50	756,75	0,025107	6054,00	64
13	1-й кв. 2010	9	201,00	655,75	692,63	0,290200	6233,63	81
14	2-й кв. 2010	10	973,00	396,00	525,88	1,850249	5258,75	100
15	3-й кв. 2010	11	357,00	387,50	391,75	0,911295	4309,25	121
16	4-й кв. 2010	12	282,00	453,25	420,38	0,670829	5044,50	144
17	1-й кв. 2011	13	289,00	475,25	464,25	0,622509	6035,25	169
18	2-й кв. 2011	14	472,00	350,00	412,63	1,143895	5776,75	196
19	3-й кв. 2011	15	768,00	452,75	401,38	1,913422	6020,63	225
20	4-й кв. 2011	16	570,00	524,75	488,75	1,166240	7820,00	256
21	1-й кв. 2012	17	440,00	562,50	543,63	0,809381	9241,63	289
22	2-й кв. 2012	18	1706,00	871,00	716,75	2,380188	12 901,5	324
23	3-й кв. 2012	19	190,00	726,50	798,75	0,237871	15 176,2	361
24	4-й кв. 2012	20	809,00	786,25	756,38	1,069575	15 127,5	400
среднее		10,5			668,73			
сумма							128 620,1	2870

ся по мере поступления новых данных. Каждая точка данных в скользящей средней имеет один и тот же вес при вычислении. Скользящая средняя сглаживает последовательность чисел таким образом, что краткосрочные колебания снижаются, в то время как более долгосрочные остаются практически неизменными. Результаты расчетов представлены в табл. 4.

Запишем временной ряд, которым представлена чистая прибыль Полтавского облпотребсоюза:

$$Y = T \cdot C \cdot S \cdot R, \qquad (1)$$

где: Y — значение чистой прибыли,

T — трендовая компонента чистой прибыли,

C — циклическая компонента чистой прибыли,

S — сезонная компонента чистой прибыли,

R — случайная компонента чистой прибыли.

Поскольку данные о чистой прибыли представлены в разрезе кварталов (табл. 3), необходимо устранить влияние сезонных факторов используя метод скользящей средней с лагом m = 4. Для получения значений сглаживания повторно выполним сглаживание значения с лагом m = 2. С помощью этой процедуры происходит частичное устранение пошаговых разниц. Обозначим вычисляемые значения как СМА —центровые скользящие средние.

Центровые скользящие средние содержат в себе тренд. Выделим его и рассчитаем его параметры с помощью метода наименьших квадратов:

$$T = a + bX, \qquad (2)$$

где a и b — неизвестные параметры линейной регрессии.

Поскольку центрированы сглаживания содержат тренд, то будем считать эти значения как $Y_ф$.

Согласно методу наименьших квадратов, параметры линейной регрессии можно рассчитать по формулам:

$$b = \frac{\sum_{i=1}^{20} X * Y_ф - 20 * \overline{X} * \overline{Y}}{\sum_{i=1}^{20} X^2 - 20 * \overline{X}^2}, \qquad (3)$$

$$a = \overline{Y_ф} - bX. \qquad (4)$$

Подставив значения и сделав расчеты, получим следующие значения параметров регрессии: b = –17,76; a = 855,23. Или получим регрессию:

$$T = 855{,}23 - 17{,}76X. \qquad (5)$$

Определим значение циклической составляющей как:

$$C = CMA/T. \qquad (6)$$

Расчет циклической составляющей представлен в табл. 5.

Определим совокупное влияние сезонной и случайной компоненты на динамику чистой прибыли. Обозначим это влияние через переменную, которую назовем коэффициентом изменения чистой прибыли, который равен S·P. Коэффициент

Таблица 5 — Расчет циклической составляющей чистой прибыли Полтавского облпотребсоюза на 2013 г.

Период, X	Центровое скользящее среднее, СМА	Тренд, Т	Циклическая составляющая, С = СМА/Т
1	709,00	837,4696	0,8465979
2	966,25	819,707	1,1787748
3	1008,88	801,9445	1,258036
4	1019,75	784,1819	1,3003999
5	763,75	766,4193	0,9965172
6	704,38	748,6567	0,9408518
7	832,63	730,8941	1,139187
8	756,75	713,1315	1,0611648
9	692,63	695,3689	0,996054
10	525,88	677,6063	0,7760775
11	391,75	659,8437	0,5937012
12	420,38	642,0811	0,654707
13	464,25	624,3185	0,7436108
14	412,63	606,5559	0,6802753
15	401,38	588,7933	0,6816908
16	488,75	571,0307	0,8559084
17	543,63	553,2681	0,9825706
18	716,75	535,5055	1,3384549
19	798,75	517,743	1,542754
20	756,38	499,9804	1,5128094

Таблица 6 — Расчет сезонных индексов

Года	Кварталы			
	1	2	3	4
2007				
2008	3,3653	0,6179	0,7731	0,2324
2009	0,6494	2,8564	0,4696	0,0251
2010	0,2902	1,8502	0,9113	0,6708
2011	0,6225	1,1439	1,9134	1,1662
2012	0,8094	2,3802	0,2379	1,0696
Сумма	2,0813	5,3743	2,1540	1,9728
Модифицированное среднее	0,3468863	0,895722	0,3590055	0,328802
Скорректированное мод. среднее	0,3379285	0,872591	0,3497347	0,320312
Сезонный индекс	34,688634	89,57223	35,90055	32,88025

Таблица 7 — Расчет случайной компоненты чистой прибыли Полтавского облпотребсоюза в 2013 г.

Квартал	Случайная компонента, R
1	9,7014579
2	0,6897813
3	2,1535558
4	0,7068375
5	1,8721612
6	3,1889717
7	1,3080556
8	0,07636
9	0,8365862
10	2,0656509
11	2,5383886
12	2,0402208
13	1,7945631
14	1,2770652
15	5,3297863
16	3,5469333
17	2,3332757
18	2,6572838
19	0,662585
20	3,2529418

изменения чистой прибыли рассчитывается по формуле:

$$S \cdot R = Y_{пр}/CMA. \quad (7)$$

После определения коэффициента изменения чистой прибыли определим сезонную компоненту. Расчеты сезонных индексов представлены в табл. 6.

Рассчитаем случайную компоненту:

$$R = S \cdot R/S, \quad (8)$$

где: S·R — коэффициент изменения чистой прибыли;

S — сезонная компонента.

Расчет производится в табл. 7.

После расчетов всех компонентов чистой прибыли Полтавского облпотребсоюза вычислим ожидаемое прогнозное значение чистой прибыли Полтавского облпотребсоюза в 2013 г.

Сначала просчитаем трендовую компоненту:

X	$Y_т$
1-й кв. 2013 г.	482,21776
2-й кв. 2013 г.	464,45517
3-й кв. 2013 г.	446,69258
4-й кв. 2013 г.	428,92998

Затем вычисляем возможные значения чистой прибыли, принимая во внимание влияние сезонного компонента:

1-й кв. 2013 г.	$= Y_т*S1 =$	162,9551
2-й кв. 2013 г.	$= Y_т*S2 =$	405,2796
3-й кв. 2013 г.	$= Y_т*S3 =$	156,2239
4-й кв. 2013 г.	$= Y_т*S4 =$	137,3912

После этого вычисляем ожидаемое прогнозное значение чистой прибыли, принимая во внимание влияние циклической компоненты. Поскольку периодичность действия циклической компоненты составляет 20 кварталов, то получим следующие значения:

$C_{21} = C_{21-20} = C_1 =$	0,846598
$C_{22} = C_{22-20} = C_2 =$	1,178775
$C_{23} = C_{23-20} = C_3 =$	1,258036
$C_{24} = C_{24-20} = C_4 =$	1,3004

В итоге мы получим следующий прогноз чистой прибыли Полтавского облпотребсоюза в 2013 г.:

1-й кв. 2013 г.	$Y_{TSC} = Y_{TS}*C_1 =$	137,95744
2-й кв. 2013 г.	$Y_{TSC} = Y_{TS}*C_2 =$	477,73338
3-й кв. 2013 г.	$Y_{TSC} = Y_{TS}*C_3 =$	196,53526
4-й кв. 2013 г.	$Y_{TSC} = Y_{TS}*C_4 =$	178,66355

Таким образом, прибыль является основным источником собственных средств предприятия. С одной стороны, прибыль рассматривается как результат деятельности, с другой — как основа дальнейшего развития. Для страны прибыль означает наполняемость доходной части бюджета Украины, возможность решения социальных проблем на уровне страны, регионов и предприятий.

Прогнозные расчеты прибыли важны не только для самих предприятий и организаций потребительской кооперации Украины, но и для акционеров, инвесторов, поставщиков, кредиторов, банков, связанных с деятельностью данных предприятий и организаций потребительской кооперации Украины, участвующих своими средствами в формировании их уставного капитала. Поэтому планирование оптимального размера прибыли является важнейшим фактором успешной предпринимательской деятельности предприятий и организаций потребительской кооперации Украины в период становления и развития рыночной экономики.

Литература

1. Бабенко, С. Г. Основы кооперации : [учеб. пособие] / С. Г. Бабенко, С. Д. Гелей. — М., 2004. — 470 с.

2. Бланк, И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. — К. : Ника-Центр, 1998. — 544 с.

3. Основные показатели хозяйственно-финансовой деятельности предприятий и организации Крымпотребсоюза, облпотребсоюзов за 2010 год / Укоопсоюз. — К. : Центральный союз потребительских обществ Украины, 2011. — 107 с.

4. Основные показатели хозяйственно-финансовой деятельности предприятий и организации Крымпотребсоюза, облпотребсоюзов за 2011 год / Укоопсоюз. — К. : Центральный союз потребительских обществ Украины 2012. — 53 с.

5. Показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организации системы Укоопсоюза за 2004–2008 гг. / Укоопсоюз. — К. : Центральный союз потребительских обществ Украины, 2009. — 118 с.

6. Показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организации системы Укоопсоюза за 2008 год / Укоопсоюз. — К. : Центральный союз потребительских обществ Украины, 2009. — 106 с.

7. Показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организации системы Укоопсоюза за 2009 год / Укоопсоюз. — К. : Центральный союз потребительских обществ Украины, 2010. — 104 с.

Материал поступил в редакцию 12.08.2013.

Эксплейнарный базис экономической безопасности стратегического альянса

Козаченко Анна Владимировна,
доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой менеджмента и экономической безопасности
Восточноукраинского национального университета им. Владимира Даля
(г. Луганск, Украина)

Шульженко Лилия Евгеньевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита
Восточноукраинского национального университета им. Владимира Даля
(г. Луганск, Украина)

Показана целесообразность создания эксплейнарного базиса экономической безопасности стратегического альянса, исходя из особенностей его природы, функционирования и системы взаимоотношений участников, и сущность экономической безопасности этого интегрированного образования. Для пояснения феномена стратегического альянса использованы положения теории обмена и теории взаимодействия исходов, в которых обобщенным центральным понятием является «взаимодействие». Экономическая безопасность стратегического альянса с использованием защитного и гармонизационного подходов рассмотрена как состояние сбалансированности системы интересов его участников. С использованием синергетического подхода развитие системы интересов стратегического альянса как нелинейной системы описано с помощью эволюционной и бифуркационной моделей. Сделан вывод, что обеспечение экономической безопасности стратегического альянса зависит не от его структуры и вида, не от характера и вероятности реализации угроз внешней среды, а от устойчивости системы экономических интересов участников альянса.

The expediency of making the explanatory basis for strategic alliance economic security is shown. Such basis should be grounded on the nature of strategic alliance, its functioning, the system of interrelations between its participants and the nature of economic security of such integrative structure. To clarify the phenomenon of strategic alliance the theoretical statements of the theory of exchange and the theory of outcomes interaction, where the generalized common concept is the concept of interaction, are used. Based on the protective and harmonization approaches, the economical security of strategic alliance is considered as the situation of balance of participants' interests system. Based on the synergetic approach, the development of the system of strategic alliance's interests as of non-linear system is described using the evolutional and bifurcation models. It is considered, that providing the economical security of strategic alliance does not depend on its structure or kind, character and probability of threats from external environment, but depends on the stability of system of economic interests of the alliance participants.

Введение

Стратегические альянсы являются тем экономическим феноменом, в котором практические действия намного опередили теоретические пояснения их создания и функционирования. Имеющиеся объяснения создания стратегических альянсов — общее решение возникших проблем или решение неотложных задач разнообразного характера — имеют ярко выраженный практический характер, раскрывают, скорее, цели стратегических альянсов и явно не объясняют глубинные процессы, происходящие в момент создания и в процессе функционирования альянса.

Может показаться парадоксальным, но, невзирая на существование стратегических альянсов в течение длительного времени, проблемная

область их анализа остается мало осознанной, может быть, потому, что практический аспект их функционирования «заслонил» теоретический. До сих пор неясно, почему проблему составляют функционирование группы предприятий, называющейся «стратегический альянс», и особенности ее функционирования в различных контекстах. Возможно, причины кроются в том, что стратегический альянс является динамической социально-экономической системой, в которой одновременно протекают и формальные, и неформальные процессы, причем их соотношение установить сложно. Поэтому сегодня существует много нерешенных проблем в деятельности действующих стратегических альянсов, а многие особенности их создания еще требуют объяснений, что необходимо во избежание ошибок в создании будущих стратегических альянсов, в частности в экономике Украины. Одной из таких проблем в деятельности стратегических альянсов является их экономическая безопасность. Для них проблематика экономической безопасности является очень актуальной, поскольку в альянсе деятельность каждого участника и ее результаты зависят (в большей или меньшей мере) от деятельности других участников и ее результатов, а участие в альянсе для каждого отдельного участника уже является способом обеспечения его экономической безопасности.

Для изучения природы экономической безопасности стратегического альянса целесообразно обратиться к ее эксплейнарному базису. Это понятие введено Ю. С. Погореловым от англ. *to explain* — объяснять [4, с. 65–96] и рассматривается как совокупность теоретических основ и положений, привлекаемых для объяснения какого-либо феномена. Эксплейнарный базис уже методологического базиса, поскольку не содержит отдельных элементов, традиционно входящих в его состав (факты, идеализации, постулаты), его эмпирическая основа ограничена, но одновременно он гибче, может включать вариативную теоретическую и прикладную основу (справедливость которой для конкретной ситуации определяется на основе ситуативного анализа), в то время как для методологического базиса вариативность теоретической основы не желательна [4, с. 66].

Эксплейнарный базис экономической безопасности стратегического альянса является составляющей фундаментальной основы экосесента (economic security of enterprise) — экономической безопасности субъекта хозяйственной деятельности. Экосесент представляет собой совокупность идей, взглядов и представлений, подходы к обеспечению экономической безопасности субъекта хозяйственной деятельности, общие и специфические закономерности организации и функционирования его системы экономической безопасности на основании ее познания, общие положения, направленные на повышение эффективности функционирования данной системы [2, с. 8].

Эксплейнарный базис экономической безопасности стратегического альянса позволит предотвратить преждевременное прекращение деятельности альянсов, ошибки в их создании и обнаружить существующие проблемные области, явно незаметные в их функционировании.

Основные результаты

Исследование эксплейнарного базиса экономической безопасности стратегического альянса должно исходить, с одной стороны, из особенностей его природы, создания, функционирования и системы взаимоотношений участников, а с другой — из понимания природы экономической безопасности этого интегрированного образования.

Ключевым в понимании природы стратегического альянса и системы взаимоотношений участников является понятие «взаимодействие».

Стратегический альянс как совокупность производителей материальных и нематериальных благ и услуг является социально-экономической системой, между участниками которой имеет место взаимодействие как обмен «выгодами», происходящий в процессе организационных отношений между участниками. Участниками стратегического альянса становятся добровольно, надеясь обменяться «выгодами». Тогда экономическая безопасность стратегического альянса должна исследоваться в контексте изучения влияния его участников друг на друга при обмене «выгодами», на обеспечение эффективного функционирования стратегического альянса и получение запланированных результатов, то есть во взаимодействии, установлении позитивных и негативных последствий такого взаимодействия, разработки способов усиления первых и нейтрализации вторых.

Стратегический альянс — это система партнерских гетерархических отношений разнообразного организационно-правового характера между субъектами хозяйствования, сохраняющими определенную самостоятельность и автономность деятельности, которая создана на неопределенный срок на имущественных и неимущественных основаниях с целью эффективного использования материальных и нематериальных ресурсов

для достижения в течение определенного времени единых целей, соблюдения общих интересов стратегического и текущего характера, распределения рисков, контроля и результатов совместной деятельности между участниками альянса [8]. Конечно, эта дефиниция позволяет лишь в общем виде описать своеобразие такого многопланового явления как стратегический альянс, что и обусловило в исследовании его экономической безопасности использование симбиоза нескольких теорий, что объясняется масштабностью этого феномена, сложностью его природы, многоаспектностью функционирования, сложностью внутренних отношений, богатством возникающих ситуаций.

Понятие «взаимодействие» является обобщенным понятием, центральным в ряде социологических теорий. В социологии взаимодействие рассматривается как процесс непосредственного или опосредствованного влияния или воздействия субъектов друг на друга, как процесс организации их совместной деятельности. Однако в экономических теориях понятие «взаимодействие», хотя и часто упоминается, рассматривается гораздо реже, несмотря на то, что особенности любой социально-экономической системы зависят не только от того, каким образом построены и упорядочены производители материальных и нематериальных благ и услуг, но и существенным образом от того, каким образом реализуются взаимосвязи между ними, то есть каким образом происходит взаимодействие между производителями, в процессе которого они влияют друг на друга. Если перефразировать высказывание П. Сорокина о социологии [6], то можно сказать, что стратегический альянс представляет собой область поведения людей, которые находятся в процессе экономического взаимодействия.

Для пояснения феномена стратегического альянса использованы положения теории обмена и теории взаимодействия исходов Д. Тибо и Г. Келли.

Положения теории обмена объясняют феномен взаимодействия на микроуровне (Дж. Хоманс) и макроуровне (П. Блау). П. Блау не только распространил положения теории обмена на большие структуры, но и существенно изменил ее, поскольку процессы взаимодействия на индивидуальном уровне значительным образом отличаются от процессов взаимодействия на уровне больших структур. С этим относительно стратегических альянсов следует согласиться лишь частично, потому что, говоря о взаимодействии участников стратегического альянса, в действительности идет речь о взаимодействии и на индивидуальном уровне, поскольку разнообразные решения в таком взаимодействии принимаются конкретными должностными лицами (или владельцами) либо по результатам их обсуждения несколькими должностными лицами (или владельцами).

В стратегических альянсах есть предпосылки для объяснения природы их функционирования с позиций теории обмена микро- и макроуровня.

Участники стратегического альянса добровольно вступают во взаимодействие друг с другом в пределах альянса, исходя из возможных вознаграждений и расходов. Спектр вознаграждений участников стратегического альянса очень широк — от выживания в условиях напряженной экономической ситуации до участия в разработке инновационных продуктов, совершающих революционный переворот на рынке. К вознаграждениям в этом случае можно отнести: освоение локальных рынков или рынков отдельных стран (для участников, являющихся ведущими в определенном виде деятельности), участие в разработке инновационных продуктов на взаимовыгодных условиях, получение доступа к технологиям, финансированию, опыту ведения бизнеса (для небольших участников, которые широко не известны в определенном виде деятельности), ускорение коммерциализации инноваций и т. д. Рассчитывать на эти вознаграждения участники стратегического альянса могут лишь при условии, что они понесут определенные расходы: материальные (время, ресурсы) и нематериальные (информация, опыт, знания).

Конечно же, нельзя не заметить, что объяснению взаимодействия участников стратегического альянса с помощью положений теории взаимодействия на индивидуальном уровне Дж. Хоманса в определенной степени свойственны номинализм и редукционизм. Да, действительно, номинализм сказывается в том, что стратегический альянс воспринимается не как общее целое, а лишь как совокупность отдельных участников и их действий. То есть стратегический альянс воспринимается через призму совокупности действий его участников, а потому основное внимание направлено не на стратегический альянс в целом, а на реализацию целей и намерений его участников, их статусы и ожидания. Но в определенной степени номинализм в объяснении природы стратегического альянса оправдан «мягкостью» связей между элементами этой системы, значительной свободой их действий, в частности, и в области совместной деятельности. Редукционизм проявляется в том, что природа стратегического альян-

са с помощью положений теории взаимодействия на индивидуальном уровне Дж. Хоманса объясняется с помощью закономерностей, свойственных более простому явлению — взаимодействию участников альянса. При этом их взаимодействие рассматривается через призму стимулов преимущественно экономического характера, свойств и предпочтений руководителей и владельцев участников альянса. Оправдывает номинализм и редукционизм в объяснении взаимодействия участников стратегического альянса с помощью положений теории взаимодействия лишь то, что такое объяснение является первым шагом, а движение по выбранной траектории следует продолжить объяснениями с помощью положений теории взаимодействия П. Блау и теории взаимодействия исходов Д. Тибо и Г. Келли.

Положения Дж. Хоманса частично пригодны для объяснения взаимовыгодного взаимодействия участников стратегического альянса, то есть симметричного обмена между ними «выгодами» определенного характера. Но стратегический альянс неоднороден по составу, причем дифференциация участников является естественной и неминуемой. Да, в альянсе есть лидеры (ведущие производители продукции или услуг) и аутсайдеры (малоизвестные предприятия). Последние часто привлекаются для экономии времени, усилий и расходов лидеров и получают доступ к инвестициям, технологиям, рынкам; есть участники, которые выигрывают, а есть и такие, которые оказываются в проигрыше. Поэтому о симметричном обмене «выгодами» между участниками стратегического альянса речь не идет. Чаще идет речь о несимметричном обмене, ведь в стратегическом альянсе нередко присутствует так называемый монополист, который имеет монопольную возможность осуществлять действия, полезные и ценные для других участников альянса в силу того, что он владеет знаниями, имеет доступ на рынки, к редким ресурсам, инвестициям. Используя стремление других участников стратегического альянса к взаимодействию, монополист устанавливает максимально выгодные для себя условия взаимодействия и способен навязывать свою волю тем участникам, которые готовы на дополнительные усилия, поскольку зависят от монополиста. Со временем несимметричность взаимодействия участников стратегического альянса предопределяет, а в дальнейшем и укрепляет их неравноправность, о которой на момент создания стратегического альянса явно не идет речь: считается, что все участники стратегического альянса являются партнерами, что взаимодействие будет происходить по некоторой идеальной модели. Но при функционировании альянса ожидания взаимовыгоды могут нарушаться по разным причинам: изменения в деятельности участников альянса, изменения позиции их руководства и т. п.

Отличительной чертой стратегического альянса как сложной социально-экономической системы является отсутствие или неявная выраженность единого управляющего центра, что также служит в пользу признания его, по П. Блау, сложной социальной организацией. Тогда возникает вопрос относительно связующих механизмов в такой сложной социальной организации как стратегический альянс. По аналогии со связующими механизмами в сложных социальных структурах, по П. Блау [3], связующими механизмами в стратегическом альянсе следует признать согласованные со всеми участниками альянса (добровольно или принудительно — за определенное вознаграждение) нормы поведения, которые определяют их обязательства (например, относительно отношений с контрагентами вне пределов альянса, использования результатов, полученных от участия в альянсе и т. д), и принятые соглашения (например, относительно распределения результатов совместной деятельности). При использовании таких связующих механизмов каждый участник стратегического альянса подчиняется условиям действующих норм и соглашений даже тогда, когда он с ними не согласен, что, например, имеет место в сильно дифференцированных стратегических альянсах, где совместно действуют предприятия, находящиеся на подъеме, и отстающие. В этом случае речь идет о конформности [9, с. 169] — склонности к конформизму: участники стратегического альянса должны принять стандарты поведения в альянсе, признать его нормы, правила, подчиниться модели отношений в альянсе. В противном случае деятельности и интересам других участников стратегического альянса может быть нанесен вред, участник может по собственному желанию или принуждению других участников покинуть альянс или альянс прекратит свое существование.

Прочность связывающих механизмов в стратегическом альянсе в значительной степени зависит от «вознаграждений» и потерь (расходов) каждого из участников взаимодействия в альянсе. Социальное взаимодействие в терминах «результатов» (вознаграждений) и потерь (расходов) каждого из его участников объяснили Д. Тибо и Г. Келли, авторы теории диадического взаимодействия [1, с. 43–50]. По этой теории, результат вся-

кого взаимодействия рассматривается как «вознаграждение» и затраты (потери) его участников, а интеракция длится, то есть повторяется, только в том случае, если результаты позитивны, то есть если «вознаграждения» превосходят затраты (потери). Эти положения сформулированы, исходя из предположения, что взаимодействующие стороны зависят одна от другой в достижении позитивных результатов.

Положения теории диадического взаимодействия Д. Тибо и Г. Келли полезны в объяснении взаимодействия участников стратегического альянса, позволяют описать его особенности (например, выявление «властного» участника, способного влиять на результаты взаимодействия с несколькими другими участниками), имеют не только теоретическое, но и практическое значение в обосновании целесообразности участия в альянсе. Но такое объяснение имеет частичный характер из-за сосредоточения внимания на диадическом взаимодействии участников стратегического альянса, в результате чего положения теории Д. Тибо и Г. Келли можно лишь ограниченно использовать в объяснении природы взаимодействия в стратегическом альянсе. Но выводы относительно применения положений теории Д. Тибо и Г. Келли в объяснении природы взаимодействия в стратегическом альянсе позволяют установить новые векторы его исследования. В частности, речь идет об экономической безопасности стратегического альянса.

Безопасность как системное явление — потребность любой системы быть защищенной в ее функционировании. Понятие «экономическая безопасность» имеет смысл рассматривать относительно социально-экономической системы, то есть системы, в которой существует совокупность экономических отношений в процессе движения продукта от его производства к потреблению, то есть отношений собственности. Тогда экономическая безопасность как системное явление — потребность социально-экономической системы быть защищенной в процессе движения продукта от его производства к потреблению, то есть в отношениях собственности.

С использованием защитного и гармонизационного подходов экономическая безопасность стратегического альянса рассматривается как состояние сбалансированности системы интересов его участников, определяющее их способность участвовать в соответствии с договоренностями в момент создания альянса в исполнении его общих функций, решении общих задач в стандартных и нестандартных ситуациях благодаря предупреждению, преодолению или предельному уменьшению влияния последствий изменений в условиях функционирования стратегического альянса и его участников на изменения принципиального характера их интересов [7]. Таким образом, понятие экономической безопасности стратегического альянса исходит из взаимодействия его участников.

В представленном определении главным предикатом является понятие «интерес» — речь идет о защите интересов участников стратегического альянса, об их сбалансированности. Понятие «интерес» (от лат. *interest* — «имеет значение, важно») имеет междисциплинарный характер и исследуется в социологии, психологии и управлении. Исходя из особенностей создания и функционирования стратегического альянса, интерес его участников можно определить таким образом: мотив или стимул к взаимодействию в течение некоторого времени с другими участниками альянса. Этот мотив или стимул является формой непосредственных побуждений потенциального участника альянса к получению выгод материального и нематериального характера от совместной деятельности.

Именно интересы участников стратегического альянса создают его невидимый, но крепкий фундамент как единого целого, как большой сложной системы и определенным образом предопределяют особенности и характеристики ее экономической безопасности.

В стратегическом альянсе идет речь о двух группах интересов: стратегического альянса как единого целого и его участников. Причем, интересы участников могут не подчиняться полностью интересам альянса в результате «мягкого» характера связей в нем и незначительной роли управляющего центра. Каждый из участников преимущественно руководствуется собственными интересами не только при создании стратегического альянса, но и в его деятельности. Отсюда достаточно свободное поведение участников стратегического альянса: осуществление другой деятельности, наличие связей, которые не имеют отношения к совместной с другими участниками деятельности, свободный выход из стратегического альянса в любое время, вплоть до оппортунистического поведения. Такая свобода в поведении участников создает угрозу стратегическому альянсу и непосредственным образом сказывается на его экономической безопасности.

Система интересов стратегического альянса отвечает требованиям к открытым системам, ведь в системе «стратегический альянс» его участ-

ники постоянно взаимодействуют: происходят процессы обмена информацией, ресурсами и людьми не только между участниками альянса, но и между каждым участником и субъектами внешней среды, что не может не отразится на системе интересов участников альянса. Открытость системы интересов стратегического альянса выступает в качестве предпосылки неравновесности происходящих в ней процессов. Эта неравновесность является предпосылкой признания системы «стратегический альянс» и, соответственно, системы интересов его участников системами, способными к самоорганизации. Нестабильность отмеченных процессов предопределена, прежде всего, изменением интересов участников стратегического альянса под воздействием изменений в его внутренней и внешней среде. Изменение интересов участников стратегического альянса существенно влияет на их отношения с другими участниками, на выполнение ими своих обязательств. Отсюда неравновесность, свойственная и обеспечению экономической безопасности стратегического альянса. Неравновесность процессов в системе «стратегический альянс» порождает совокупность нелинейных эффектов, которые, как показано в [5, с. 110], еще слабо исследованы в экономической теории. Именно эта совокупность и отражается на экономической безопасности стратегического альянса, то есть на состоянии сбалансированности интересов его участников.

Нелинейность системы «стратегический альянс», ее внешней и внутренней среды определяет неоднозначность экономических целей альянса. В нелинейной среде может существовать много альтернатив хода процессов, в частности процессов взаимодействия участников стратегического альянса между собой и субъектами внешней среды и, как следствие, процесса обеспечения его экономической безопасности, то есть процесса балансирования интересов участников альянса. Сам по себе процесс балансирования интересов участников альянса происходит постоянно, то есть является динамическим. И сбалансированными интересы участников альянса могут оставаться лишь в определенный промежуток времени — до того момента, пока во внешней и внутренней среде альянса не произойдут изменения, которые повлияют на интересы одного или нескольких участников альянса.

С использованием синергетического подхода развитие системы интересов стратегического альянса как нелинейной системы можно последовательно описать с помощью двух моделей — эволюционной и бифуркационной [5, с. 113]. При этом развитие системы интересов стратегического альянса рассматривается как ее переход в качественно иное состояние вследствие изменения интересов участников альянса и, соответственно, их ожиданий от взаимодействия в рамках альянса.

Эволюционная модель отображает начальный этап создания и деятельности стратегического альянса. Она построена, исходя из неизменности свойств системы интересов (а в момент создания альянса его интересы кажутся сбалансированными) и предсказуемости линейных изменений в этой системе. Но в системе интересов стратегического альянса со временем растет внутреннее неравновесие, что предопределено рядом причин. Да, отдельные участники альянса могут вдруг осознать, что их интересы в стратегическом альянсе не могут быть удовлетворены; интересы других участников могут измениться под воздействием изменений во внешней среде и поведения других участников альянса, а интересы некоторых участников альянса могут найти удовлетворение в короткий срок. Этот перечень причин можно продолжить. Длительность периода времени от полной сбалансированности системы интересов участников стратегического альянса до нарастания внутреннего неравновесия для разных стратегических альянсов разная. Важно лишь с помощью определенных признаков «уловить» его наступление.

В эволюционной модели учтено наличие слабых мест в системе, удар по которым имеет самые тяжелые последствия вплоть до разрушения системы «стратегический альянс». Таким слабым местом в системе интересов стратегического альянса можно признать неявные (или скрытые) интересы его отдельных участников, то есть интересы, которые отличаются от декларируемых. Об их существовании можно судить по действиям таких участников после профессионального анализа их поведения. Скрытые интересы в значительной мере определенным образом выявляются. Поэтому обеспечение экономической безопасности стратегического альянса зависит не от его структуры и вида, не от характера и вероятности реализации угроз внешней среды, а от устойчивости системы экономических интересов участников альянса, которая в значительной мере обеспечивается в момент его создания путем тщательного обоснования состава альянса с использованием достаточно сложных инструментов.

По мере нарастания внутреннего неравно-

весия система интересов участников стратегического альянса приближается к бифуркационной точке, в которой значительно повышается ее чувствительность к изменениям во внешней и внутренней среде деятельности участников альянса, в результате чего даже незначительные изменения могут существенно изменить интересы участников альянса, нарушив сбалансированность системы интересов его участников. В бифуркационной точке эволюционный путь развития системы интересов стратегического альянса разветвляется, и выбор определенного пути зависит от решений, которые принимают совместно и раздельно руководители (владельцы) участников стратегического альянса. При этом очень значительна в этом случае роль случайного фактора (например, к руководителю или владельцу участника стратегического альянса поступила недостоверная информация или в нужное время определенной информации не было). Именно влияние этого фактора предопределяет невозвратность выбранного вектора развития системы интересов стратегического альянса и обусловливает непредсказуемый характер этого развития. Иными словами, невозможно установить какую-то причинно-следственную связь между изменениями определенного характера во внешней и внутренней среде и развитием системы интересов стратегического альянса, которая, собственно, и составляет фундамент взаимодействия его участников. Есть определенное пространство вариантов построения системы интересов участников стратегического альянса. Каждый из этих вариантов имеет право на существование. Главным требованием к каждому варианту является сбалансированность интересов участников альянса. При ее отсутствии система «стратегический альянс» начинает разрушаться, то есть оказывается в экономической опасности. И чем больше нарушена эта сбалансированность, тем с большей скоростью разрушается система «стратегический альянс». Поэтому развитие системы интересов стратегического альянса требует нелинейной интуиции и альтернативного мышления.

Заключение

Эксплейнарный базис экономической безопасности стратегического альянса позволяет объяснить ее природу, сущность, показать характерные особенности. Положения эксплейнарного базиса экономической безопасности стратегического альянса сформулированы, исходя, с одной стороны, из особенностей его природы, создания, функционирования и системы взаимоотношений участников, а с другой — из понимания природы экономической безопасности этого интегрированного образования. Система взаимоотношений участников стратегического альянса рассмотрена с позиций теорий взаимодействия, поскольку стратегический альянс является сложной социальной организацией. Обеспечение экономической безопасности стратегического альянса зависит не от его структуры и вида, не от характера и вероятности реализации угроз внешней среды, а от устойчивости системы экономических интересов участников альянса, которая в значительной мере обеспечивается в момент его создания путем тщательного обоснования состава альянса с использованием достаточно сложных инструментов.

Литература

1. Андреева, Г. М. Зарубежная социальная психология XX столетия. Теоретические подходы / Г. М. Андреева, Н. Н. Богомолова, Л. А. Петровская. — М. : Аспект-Пресс, 2002. — 286 с.

2. Андрощук, Г. А. Экономическая безопасность предприятия : защита коммерческой тайны : [монография] / Г. А. Андрощук, П. П. Крайнев. — К. : ИД «Ин Юре», 2000. — 400 с.

3. Блау, П. Различные точки зрения на социальную структуру и их общий знаменатель / П. Блау // Американская социологическая мысль : тексты ; под ред. В. И. Добренькова. — М. : Мир, 1994. — С. 8–29.

4. Погорелов, Ю. С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства : [монографія] / Ю. С. Погорелов. — Луганськ : Глобус, 2010. — 512 с.

5. Пугачева, Е. Г. Самоорганизация социально-экономических систем : [учебное пособие] / Е. Г. Пугачева, К. Н. Соловьенко. — Иркутск : БГУЭП, 2003. — 172 с.

6. Сорокин, П. А. Человек. Цивилизация. Общество / П. А. Сорокин / общ. ред., сост. и предисл. А. Ю. Согомонов ; пер. с англ. — М. : Политиздат, 1992. — 543 с.

7. Шульженко, Л. Є. Економічна безпека стратегічних альянсів : дослідження з позицій системного підходу / Л. Є. Шульженко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 25. Ч. І. — Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2013. — С. 201–208.

8. Шульженко, Л. Є. Стратегічний альянс : визначення та ознаки / Л. Є. Шульженко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. — 2012. — № 1 (172). Ч. І. — С. 171–175.

9. Эко, У. Открытое произведение / У. Эко ; пер. с англ. А. Шурбелева. — СПб. : Академический проект, 2004. — 384 с.

Материал поступил в редакцию 08.08.2013.

Совершенствование отображения имущественных прав в балансах предприятий

Деньга Светлана Николаевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Полтавского университета экономики и торговли (г. Полтава, Украина)

Деньга Валерия Андреевна,
студентка факультета международного права Института международных отношений Национального авиационного университета (г. Киев, Украина)

Применен подход к пониманию вложений капитала в предприятие как социально-экономических отношений, в частности имущественных. Выявлены юридические проблемы классификации имущественных (вещных) прав и обязательств и их бухгалтерского отображения. Предложено построение пассива балансов предприятий согласно концепции заинтересованных сторон. Уточнен состав элементов собственного капитала и обязательств предприятия. Введено понятие корпоративного капитала как элемента собственного капитала.

An approach to understanding capital investments of the enterprise as a social and economic relations, property in particular, was applied. Law problems of classifying property rights and liabilities and their accounting mapping are identified. The construction of enterprises' liability balances was offered according to the concept of stakeholders profit. The composition of elements of equity and liabilities of an enterprise. The concept of corporate capital as a part of equity is introduced.

Введение

В международном бухгалтерском учете нашли свое воплощение натурально-вещественный (физический) и финансовый аспекты капитала предприятия, воплощенные в развитии концепций сохранения капитала (соответственно физического и финансового). Однако на инвестиционной стадии инвестиционного процесса объекты инвестиций превращаются в объекты предпринимательской деятельности (активы предприятия), а взносы, сделанные учредителями, отражаются в составе зарегистрированного капитала, который является элементом собственного капитала (принадлежит учредителям). То есть в бухгалтерском учете с момента создания предприятия регистрируются права собственности на доли в активах. Поэтому основой для исследования вложений капитала в предприятие должен служить подход к пониманию капитала именно как социально-экономических отношений, в частности отношений собственности.

Вместе с тем в международном праве нет четкой границы между правом собственности и обязательственным правом, таким образом, нет и четких критериев отнесения субъектов имущественных (вещных) отношений к группе собственников или кредиторов. Данное обстоятельство ставит под сомнение обоснованность разделения пассива балансов предприятий на собственный капитал и обязательства ввиду того, что исключительного права собственности в действительности не существует, а любые имущественные права определяются наборами правомочий собственности.

Данное утверждение подкрепляется и развитием в рамках корпоративного менеджмента теории заинтересованных сторон, которая значительно расширяет понятие «собственник» и причисляет к данной категории иных субъектов хозяйственной деятельности (СХД) и субъектов окружающей среды предприятия.

Исходя из перечисленных обстоятельств, требует пересмотра бухгалтерское отображение прав на объекты имущественных (вещных) отношений различных групп заинтересованных сторон по отношению к СХД в пассиве баланса СХД.

Основной текст

Прежде всего необходимо определиться с терминами: «собственность» (определенный в экономических науках в рамках теории собственности) и «право собственности», что является объектом исследования в юридических науках.

Развитие теории собственности прошло этапы понимания собственности как объектов, которыми обладает владелец; отношений владельца к объектам, которыми он владеет и отношений между сторонами по поводу производства и присвоения вещей-продуктов труда [1, с. 87].

Понимая под собственностью некоторые отношения, определим данное понятие. Термин «отношения» означает определенные взаимоотношения между людьми, обществами, коллективами и т. п. по поводу прав и обязанностей на определенные объекты. Таким образом, сумма собственного капитала предприятия обеспечивает права и обязанности учредителей по поводу их доли в активах предприятия относительно к другим участникам СХД.

Р. И. Капелюшников [2] отмечает, что право собственности следует рассматривать на макроуровне (режим собственности как целостная система) и микроуровне (отдельные права собственности).

На законодательном уровне закреплены формы собственности и организационно-правовые формы СХД. В частности, Конституцией Украины определены субъекты прав собственности и формы собственности: народная, государственная, коммунальная, коллективная и частная.

Согласно Государственному классификатору Украины ДК 002:2004 и Хозяйственному кодексу Украины, определены организационно-правовые формы хозяйствования. Объектами организационно-правовых форм хозяйствования, согласно выше названному классификатору, определены предприятия, хозяйственные общества, кооперативы, организации (учреждения), объединения предприятий, обособленные подразделения, представительства и другие организационно-правовые формы хозяйствования.

Под организационно-правовой формой хозяйствования следует понимать форму осуществления хозяйственной (в частности, предпринимательской) деятельности с соответствующей правовой основой, которая определяет характер отношений между учредителями (участниками), режим имущественной ответственности по обязательствам предприятия (организации), порядок создания, реорганизации, ликвидации, управления, распределения полученных прибылей, возможные источники финансирования деятельности и т. п. [3]. Таким образом, выбранной организационно-правовой формой хозяйствования определяются отношения между учредителями предприятия и, в частности, другими субъектами хозяйственной деятельности с участием соответствующего предприятия. Данные отношения являются объектами исследования в юридических науках.

Юридическое закрепление прав и обязанностей между сторонами осуществляется посредством договоров или определяется нормативно-правовыми актами. В Украине отношения, возникающие в процессе предпринимательской деятельности, регулируются Хозяйственным, Гражданским, Таможенным, Налоговым и другими кодексами.

Объектами отношений между субъектами хозяйствования в юридических науках определяют имущественные (вещные) и личные неимущественные права и обязанности.

Личные неимущественные отношения — это общественные отношения, возникающие по поводу неимущественных благ, неотъемлемых от личности. Личные неимущественные права делятся на такие, которые связаны с имущественными отношениями (в частности, авторскими, патентными и т. п.) и не связаны с ними — те, которые закрепляются Конституцией Украины (право на жизнь, честь, достоинство, имя, тайну личной жизни, корреспонденции и т. д.). Носителями таких прав выступают юридические и физические лица. Не связанные с имущественными отношениями права не имеют стоимостного характера и не могут быть объектами инвестиционной деятельности, а соответственно, и объектами предпринимательской деятельности.

К имущественным (вещным) отношениям относят общественные отношения, возникающие по поводу материальных и нематериальных благ (вещей), которые имеют экономическую форму товара. К имущественным (вещественным) правам относят права собственности и обязательственные права. Среди прав собственности различают исключительные права собственности и права на чужие вещи, в частности право залога, сервитуты, узуфрукт и т. д. [4, с. 309–312].

Вместе с тем в различных правовых системах нет однозначности в классификации имущественных (вещных) прав. В частности, в англо-американском праве право имущественного содержания приравнивают к праву собственности, что можно считать тем же самым, что и имущественные (вещные) права в континентальном

праве. Вместе с тем в английском праве выделяют разновидность имущественных (вещных) отношений, собственно права собственности в отношении земельной недвижимости, другие ограниченные имущественные права, патентное и авторское право. Право на аренду в английской правовой системе относят к правам собственности в отличие от континентальной [4, с. 312–313].

Статья 1 Протокола к Европейской конвенции по правам человека гарантирует право на свободное владение своим имуществом, которое обычно называется правом на собственность. Владение по Гражданскому кодексу Украины представляет собой (1) факт наличия имущества у определенного лица (физическое содержание этого имущества), но (2), с которым закон связывает наступление юридических последствий, (3) является обоснованием добросовестного приобретения имущества, (4) фигурирует в конструкции передачи имущества, в частности (5) вещного договора, (6) предполагает презумпцию права собственности, то есть (7) является предпосылкой его приобретения.

Относительно понимания прав собственности в юридических науках выделяют две основные традиции: континентальную и англосаксонскую. Англосаксонская традиция в наше время преобладает и берется за основу при кодификации права на международном уровне. Англосаксонская правовая традиция допускает возможность измельчения прав собственности на объект на права нескольких лиц, которые могут бесконечно делиться, комбинироваться и рекомбинироваться. Таким образом, с юридической точки зрения договорами закрепляются «пучки правомочий», которые определяют законность имущественных отношений между сторонами договора.

Определение «полного» либерального права частной собственности было предложено английским юристом А. Оноре [5, с. 112–128] и содержит 11 элементов: право владения (исключительного физического контроля над благом), право пользования (личного использования блага), право управления (решать, как и кем благо может быть использовано), право на доход (присвоение производных благ, образованных от личного пользования исходным благом или разрешения другим лицам на пользование им), право на «капитальную ценность» блага (отчуждения, потребления, расходования, модификацию, изменение или уничтожение блага; собственности на все производные от него блага), право на безопасность (иммунитет от экспроприации), право на передачу вещи в наследство или по завещанию; бессрочность; запрет вредного использования (обязанности воздержания от использования блага вредными для других способами), ответственность в виде содержания (возможность конфискации блага в уплату долга); окончательный характер (ожидание «прямого» возврата переданных кому-либо прав после окончания срока передачи или в случае утраты ею силы или по любой другой причине). Все элементы права собственности тесно связаны между собой.

Наибольшее значение для экономики из списка прав А. Оноре имеет право на капитальную ценность блага, все другие права расширяют или дополняют его. Комбинация отдельных элементов права собственности порождает слишком большое количество возможных форм собственности в противовес нескольким законодательно закрепленным. Существование права собственности не всегда можно четко определить, так как не все его элементы могут иметь место. В экономических науках традиционно включают в состав элементов права собственности право пользования, право на доходы, право на модификацию и право на передачу другим лицам. В Хозяйственном кодексе Украины [6] право собственности делится на права владения, пользования и распоряжения.

При создании СХД-юридического лица заключается учредительный договор и принимается устав. Согласно данным правовым актам, владельцы объектов инвестиций передают наборы полномочий (отдельные права собственности) на эти объекты СХД, а также закрепляют между собой другие отношения, касающиеся управления и контроля деятельности СХД. Однако исключительное право собственности не передается. Согласно законодательству, учредители оставляют за собой окончательные права на «капитальную ценность», передачу по наследству или по завещанию, право на доход, отдельные права на управление, на безопасность от экспроприации, бессрочность, окончательный характер. Таким образом, зарегистрированный капитал нельзя считать собственным капиталом СХД, так как часть правомочий собственности принадлежат учредителям, а договором только устанавливаются обязательственные отношения между СХД и учредителями. Юридическая ответственность за выполнение данных обязательств возлагается на орган управления СХД, связанный с СХД трудовыми отношениями. Поэтому целесообразно строку пассива балансов предприятий «Зарегистрированный капитал» переименовать в «Обязательства перед учредителями».

Таким образом, органу управления СХД передаются полномочия по владению, пользованию и распоряжению активами СХД, которые могут быть ограничены как решениями самих учредителей, так и обязательственными отношениями СХД с другими субъектами хозяйственной деятельности, по которым им передаются так называемые права на чужие вещи, в частности по договорам залога, ипотеки, залога, сервитута, узуфрукта и т. п.

Согласно МСБУ 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы», применяются термины «событие, которое обязывает», «юридическое обязательство», «конструктивное обязательство», «условное обязательство», «условный актив». Таким образом, залог отвечает признакам условного обязательства, а сервитут и узуфрукт — юридических обязательств. Конструктивные обязательства возникают по воле самих СХД (например, обязательство предоставить благотворительную помощь). Выполнение условных обязательств и получение условных активов являются маловероятными, поэтому они не признаются обязательствами и активами и учитываются на внебалансовых счетах. Однако если возникает уверенность в выполнении условных обязательств, они признаются в учете в качестве обеспечения.

Юридические и конструктивные обязательства, которые характеризуются вероятностью выбытия ресурсов, воплощающих в себе экономические выгоды, и могут быть достоверно оценены, признаются как обязательства. Они могут быть оценены по одному из методов: лучшей оценки расходов, с корректировкой на риск и неопределенность, по настоящей стоимости, по будущей стоимости. Потерянные доходы при этом не отображаются, а суммы компенсаций признаются как отдельные активы.

Для обеспечения возможности учета перечисленных объектов обязательственных отношений в плане счетов предприятий необходимо предусмотреть соответствующие счета, например 56 «Юридические обязательства» (по видам обязательств), 57 «Конструктивные обязательства» (по видам обязательств). Признанные условные обязательства могут быть отнесены на счет 474 «Обеспечение прочих расходов и платежей» (по видам обеспечений), а признанные условные активы — на счета соответствующих активов.

Дискуссионным является вопрос об отнесении отношений финансовой аренды к отношениям собственности или обязательственным отношениям. Согласно МСБУ 17 «Аренда», аренда — это соглашение, согласно которому арендодатель передает арендатору в обмен на платеж или ряд платежей право пользования активом в течение согласованного периода времени. Согласно П(С)БУ 14 «Аренда», аренда — соглашение, по которому арендатор приобретает право пользования необоротным активом за плату в течение согласованного с арендодателем срока. Таким образом, по украинскому стандарту объектами аренды являются только внеоборотные активы, по международному — любые активы, и оба определения дают однобокое понимание данных правоотношений (хотя это двусторонние соглашения).

Действие МСФО 17 не применяется в отношении арендных соглашений на разведку или использование невоспроизводимых ресурсов, инвестиционной недвижимости и финансовой и операционной аренды биологических активов, лицензионных соглашений на авторские и смежные права, а действие аналогичного П(С)БУ 14 «Аренда» не применяется также относительно целостных имущественных комплексов.

Различают финансовую аренду (по МСБУ 17 — это аренда, по которой передаются практически все риски и вознаграждения, связанные с правом собственности на актив) и операционную. В П(С)БУ 14 финансовая аренда предусматривает передачу только связанных с правом владения и пользования активом рисков. П(С)БУ 14 подает также определение субаренды — соглашения о передаче арендатором арендованного им объекта в аренду третьему лицу.

Признание финансовой аренды происходит, если по окончании срока аренды права собственности переходят от арендодателя к арендатору, срок аренды равен или занимает большую часть срока его эксплуатации, сумма минимальных арендных платежей превышает или почти равна справедливой стоимости арендованного имущества. Таким образом, отношения по финансовой аренде можно отнести к отношениям собственности, если объект аренды переходит в собственность арендатора. В случае, когда объект финансовой аренды не переходит в собственность арендатора, данная операция аналогична обязательственному праву и обязательству. Особенно необоснованным является капитализация расходов на улучшение объектов операционной аренды у арендатора и их отнесение к капитальным инвестициям на приобретение (изготовление) прочих необоротных материальных активов. Имущественное право на объект аренды может учитываться на счете 122 «Права пользования имуществом».

Таблица 1 — Фрагмент формы 1 «Баланс (отчет о финансовом состоянии)» (концепция)

Пассив	Код строки
Раздел 1. Собственный капитал	
Корпоративный капитал	1400
Капитал в дооценках	1405
Добавочный капитал	1406
Резервный капитал	1407
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1410
Раздел 2. Обязательства перед учредителями	
Обязательства перед акционерами:	
привилегированные акции	1510
простые акции	1520
Обязательства перед участниками	1525
Обязательства перед пайщиками	1526
Неоплаченный капитал (-)	1530
Изъятый капитал (-)	1540
Раздел 3. Обязательства перед кредиторами:	
Кредиты банков:	
долгосрочные	1810
краткосрочные	1820
Долевые ценные бумаги собственной эмиссии:	
долгосрочные	1840
краткосрочные	1850
Раздел 4. Обязательства перед менеджерами	1900
Раздел 5. Обязательства перед персоналом	1910
Раздел 6. Обязательства перед клиентами	1920
Раздел 7. Обязательства перед государством	1930
Раздел 8. Обязательства перед обществом	1940
Раздел 9. Обязательства перед конкурентами	1950

К имущественным (вещественных) отношениям следует отнести также обязательственные права и обязательства в традиционном их понимании. В статье 509 Гражданского кодекса Украины обязательством названо правоотношение (связь субъектов урегулированного правом общественного отношения, выражающаяся в наличии у них субъективных прав и обязанностей), в котором одна сторона (должник) обязана совершить в пользу второй стороны (кредитора) определенное действие (передать имущество, выполнить работу, предоставить услугу, уплатить деньги и т. п.) либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности. Обязательства согласно П(С)БУ 1 — это задолженность предприятия, возникшая вследствие прошлых событий и погашение которой в будущем, как ожидается, приведет к уменьшению ресурсов предприятия, воплощающих в себе экономические выгоды. Таким образом, юридическое определение обязательства акцентирует внимание на правах и обязанностях сторон договора, а бухгалтерское — на последствиях выполнения обязательств, которые приведут к уменьшению экономической выгоды.

В состав собственного капитала в пассиве баланса следует включить строку «Корпоративный капитал», который будет отображать накопленную стоимость, созданную непосредственно благодаря деятельности предприятия. Именно капитал, созданный на предприятии, и является его собственным капиталом в течение всего жизненного цикла предприятия. Распределенный между заинтересованными сторонами он может быть только в случае ликвидации предприятия.

Осуществление хозяйственной деятельности расширяет круг субъектов имущественных прав на активы СХД. То есть сумма собственного капитала, которая отражается в пассиве баланса предприятия, предопределяет отношения собственности (имущественные (вещные) отношения) не только между учредителями и СХД как юридическим лицом, а между кругом заинтересованных сторон [7].

Концепция заинтересованных сторон с середины 90-х гг. прошлого века приобрела тотальное распространение в корпоративном управлении среди менеджеров крупных предприятий и разработчиков программного обеспечения для корпоративного управления. В частности, на со-

временном этапе общественно-экономического развития среди заинтересованных в бизнесе сторон, кроме учредителей (акционеров, участников) и пайщиков (которые традиционно считаются владельцами), следует выделить следующие группы: заемщиков, топ-менеджеров, персонала, покупателей, поставщиков, конкурентов, государства и общества (народа) в целом. Отношения между заинтересованными сторонами регулируются хозяйственным, административным, трудовым, таможенным, налоговым, земельным, гражданским и другим законодательством.

Выделение основных групп заинтересованных сторон дает основания учитывать их права в бухгалтерском учете предприятий. Различные группы заинтересованных сторон имеют разные «пучки правомочий» относительно объектов имущественных отношений.

В отчетности предприятий следует определять денежную оценку пучков правомочий всех групп заинтересованных сторон, а не только участников, акционеров, пайщиков и кредиторов. Поэтому предлагается в пассиве баланса выделить 9 разделов в зависимости от групп заинтересованных сторон, в частности собственный корпоративный капитал, обязательства перед кредиторами, менеджерами, персоналом, клиентами, государством, обществом, конкурентами (табл. 1).

Так как учредителями предприятия могут быть акционеры, участники, пайщики, то в балансе необходимо детализировать обязательства перед ними в зависимости от групп учредителей-акционеров (по видам акций —простые, привилегированные), участников и пайщиков.

Заемный капитал СХД (обязательства перед кредиторами) также может быть создан различными способами, поэтому он должен быть детализирован в балансе на кредиты банков и долговые ценные бумаги собственной эмиссии кратко- и долгосрочные.

Выводы

Таким образом, размытая граница между правами собственности и обязательственными правами в международном праве, дробление права собственности на отдельные правомочия субъектов хозяйствования, а также развитие концепции заинтересованных сторон в корпоративном менеджменте ведут к усложнению социально-экономических отношений между ними. С целью информационного обеспечения защиты имущественных интересов различных групп субъектов хозяйственных отношений целесообразно учитывать денежные оценки их имущественных прав на активы предприятия, что подлежит отражению в пассиве баланса предприятий. Предложено построение пассива балансов предприятий согласно концепции заинтересованных сторон. Уточнен состав элементов собственного капитала и обязательств предприятия. Введено понятие корпоративного капитала как элемента собственного капитала.

Литература

1. Основи економічної науки : курс лекцій / В. С. Савчук, О. О.Бєляєв, К. Т. Кривенко [та ін.] ; за ред. В. С. Савчука, О. О. Бєляєва, К. Т. Кривенка. — К. : КНЕУ, 2010. — 372 с.

2. Капелюшников, Р. И. Право собственности (очерк современной теории) [Электронный ресурс] / Р. И. Капелюшников. — Режим доступа : http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=979.

3. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців [Електронний ресурс] : [от 15.05.2003 № 755-IV (принят Верховным Советом Украины) (ред. от 11.08.2013)]. — Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/755-15.

4. Васильев, Е. А. Гражданское и торговое право зарубежных государств / Е. А. Васильев. — М. : Международные отношения, 2004. — 560 с.

5. Honore, A. M. Ownership / A. M. Honore // Oxford essays in jurisprundence / ed. by Guest A. W. — Oxford, 1961. — P. 112–128.

6. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : [от 16.01.2003 № 436-IV (принят Верховным Советом Украины) (ред. от 25.08.2013)]. — Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

7. Петров, М. А. Теория заинтересованных сторон : пути практического применения / М. А. Петров // Вестник СПбГУ, 2004. — Вып. 2 (16). — Сер. 8. — С. 51–68.

8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : [от 07.02.2013 № 73 (утверждено Министерством финансов Украины)]. — Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.

Материал поступил в редакцию 06.09.2013.

«Дорожная карта» эффективного развития рынка жилья крупного города (на примере г. Минска)

Шанюкевич Ирина Викторовна,
кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики строительства Белорусского национального технического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье раскрываются и анализируются наиболее важные тенденции и проблемы на рынке жилой недвижимости г. Минска и предлагаются основные положения «дорожной карты» (плана) эффективного развития жилищной политики.

The article describes and analyzes the most important trends and issues in the housing market in Minsk and offered the main provisions of a kind of «roadmap» as a plan of the effective development of housing policy.

Жилищная сфера — многогранная и сложная система, область концентрации как экономических, так и социальных интересов. Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко 4 июня 2013 г. отмечал о необходимости таких новых подходов, как строительство жилья по госзаказу, расширения возможностей самостоятельного жилищного строительства, облегчения участия в долевом строительстве и возведения арендного жилья, а также подчеркивал, что «потребность в доступном жилье возрастает, а государственные ресурсы не безграничны» [1].

В последнее время происходят серьезные структурные изменения в механизмах кредитования жилищного строительства, в его льготировании, изменяются тренды на рынке вторичного жилья, уточняются приоритеты жилищной политики в целом. Вместе с тем А. Г. Лукашенко 14 июня 2013 г. констатировал критическую ситуацию в строительной отрасли, требовал устранения в ней всех глубинных проблем и недостатков [2].

Город Минск является не только столицей страны, в котором наиболее полно представлены все уровни управления - республиканский, региональный, местный, но и крупным европейским городом, что определяет особенности формирования и реализации жилищной политики. Именно крупные города незамедлительно реагируют на происходящие социально-экономические изменения и отражают весь спектр проблем в силу сосредоточения в них значительной части населения как носителя разнообразных жилищных потребностей и различных возможностей по их удовлетворению.

Развитие жилищной сферы невозможно без системного социально-экономического анализа строительства жилья и рынка жилой недвижимости. Подобный авторский анализ выявил следующие наиболее важные тенденции и проблемы, которые позволяют сформировать для их решения основные положения «*дорожной карты*» (плана) эффективного развития жилищной политики.

1. Жилищный фонд в г. Минске *имеет чрезвычайно высокую динамику роста*, что связано с ежегодными объемами жилищного строительства (табл. 1). В 2012 г. на Минск приходилось 23,4 % общего объема вводимого жилья по Республике Беларусь, в 1995 г. — 15,2 % при удельном весе в численности населения соответственно 20,1 % и 16,4 %. Ввод жилья в г. Минске на 1000 человек населения за 2000–2012 гг. увеличился более чем в 1,5 раза и в 2012 г. был равен 554 м^2 общей площади [6] (для сравнения: Казань — 861 м^2, Ростов-на-Дону — 850 м^2, Санкт-Петербург — 512 м^2, Киев — 327 м^2, Москва — 208 м^2, а также Московская область — 956 м^2, Минская область — 650 м^2) [6; 7; 8].

Такая тенденция соответствует общемировому тренду. По некоторым оценкам, в течение ближайшего десятилетия рост глобальной строительной отрасли превысит рост мирового ВВП. На быстроразвивающихся рынках (Китай — 21 % мирового объема, США — 15 %, Индия — 7 %,

Таблица 1 — Численность населения и характеристики жилищного фонда г. Минска в 2000–2012 гг.

Показатели	2000	2005	2007	2009	2011	2012
Жилищный фонд — всего, млн м^2 общей площади	31,3	33,7	35,1	36,8	39,2	40,3
Численность населения г. Минска на конец года, тыс. чел.	1688	1781	1815	1843	1885	1901
Обеспеченность жильем на 1 жителя, м^2	18,4	18,9	19,4	19,9	20,8	21,2
Ввод общей площади жилья за год:						
- м^2, тыс.	593,0	843,0	973,9	1117	1002	1048
- квартир, тыс. ед.	8,5	10,9	12,7	15,8	15,0	14,4

Источник: [3, 4, 5]

Япония — 6 %) к 2020 г. строительная отрасль составит 16,5 % ВВП по сравнению с 14,7 % в 2010 г. [9]. Для сравнения отметим, что в Республике Беларусь в 2011 г. удельный вес подрядных работ, выполненных строительными организациями, в общем объеме ВВП составил 14,5 % (в 2000 г. — 11,2 %) [10].

В итоге, по состоянию на 01.01.2013 г. жилищный фонд г. Минска составил 40,3 млн м^2 общей площади, что соответствует 21,2 м^2 общей площади на одного жителя (по Республике Беларусь — 25,4 м^2) [4]. В г. Минске на начало 2013 г. в частной собственности находилось 86,6 % квартир, что *значительно больше, чем во многих странах* с развитой экономикой, т. е. имеет место гипертрофированная ориентация рынка жилой недвижимости на развитие института частной собственности. Вместе с тем, по мнению автора, повышение эффективности использования жилищного фонда можно достичь при существенном увеличении на рынке жилой недвижимости доли государственной собственности, например через укрепление и развитие государственного заказа строительства жилья, арендного жилья, а также некоторым увеличением на рынке доли социального жилья.

2. В г. Минске существует *опережающий рост числа нуждающихся в улучшении жилищных условий* по сравнению *с количеством семей, их улучшивших*. По состоянию на начало 2013 г. на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий в г. Минске состояло 259,2 тыс. граждан и семей (31,9 % от их числа в стране), а количество улучшивших свои жилищные условия в течение 2012 г. — 5,6 тыс. граждан и семей [11]. Это значит, что из каждых 100 нуждающихся в 2012 г. только 2 семьи улучшили свои жилищные условия. В 2000 г. этот относительный показатель был равен 3,1 единицы.

Рост очереди граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, связан с либерализацией законодательства с момента введения в действие с 01.07.1999 Жилищного кодекса Республики Беларусь, в котором критерий признания граждан нуждающимися изменился с не более 6–8 м^2 жилой площади (в зависимости от региона страны) на не более 15 м^2 общей площади. Например, в г. Минске до января 2012 г. нуждающимися в улучшении жилищных условий признавались домохозяйства, в которых на 1 члена семьи приходились до 14,9 м^2 общей площади (в настоящее время — 9,9 м^2 общей площади). Имело значение расширение перечня оснований для признания граждан нуждающимися в улучшении жилищных условий. Ввод в действие принципа «одного окна» в 2005 г., когда значительно упростилась процедура подачи заявления и соответствующих документов для постановки на учет нуждающихся в местные исполнительные органы, также способствовал увеличению очереди.

На рост существующей «очереди» оказали влияние и миграционные процессы: в период с 2005 г. по 2012 г. в г. Минск на постоянное проживание прибыло около 130 тыс. иногородних граждан [5]. Существенное влияние на рост «очереди» оказывает также ее «старение», в результате того, что дети становятся взрослыми и образуют свои семьи (в т. ч. и в составе одного человека), что приводит к разделу очереди. С 01.01.2007 г. по 19.02.2010 г. количество очередников по этой причине увеличилось на 19 676 семей, в течение 2009 г. — на 6 620 семей.

Следовательно, построенная по вышеизложенному алгоритму, «квартирная очередь» в стране и в г. Минске *не исчерпаема*.

Введение в январе 2012 г. законодательного упорядочения условий предоставления гражданам государственной поддержки при строительстве (реконструкции) или приобретении жилых помещений [12], безусловно, в некоторой степени снизит остроту данной проблемы. За 2013 г. количество граждан и семей, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий в г. Минске, уменьшилось на 13,7 тыс. семей, в т. ч. и в связи с изменением законодательства.

В результате льготной приватизации государственного и общественного жилищного фонда и сокращения объемов строительства жилых до-

мов непосредственно за счет бюджетных средств, в 1991–2012 гг. доля государственного жилищного фонда, находящегося в городских поселениях, сократилась с 68,5 до 13,2 % [5]. Соответственно уменьшилась и объектная база повторного заселения, регулируемого государством. В этот период органы власти лишились возможности оказывать прямое влияние на распределение значительной части вновь возводимого жилья и перераспределение освобождаемых жилых помещений, находящихся в частной собственности. Вследствие этого произошло сокращение количества жилых единиц, повторно заселяемых домохозяйствами, состоящими на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий.

В Беларуси до 1996 г. было характерно превышение количества домохозяйств, улучшивших жилищные условия, над количеством вновь построенных жилых помещений, т. е. имеющаяся жилищная фильтрация приводила к улучшению жилищных условий домохозяйств, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий. Жилищная фильтрация — это процесс последовательного перехода жилых помещений, теряющих свои потребительские качества в течение срока службы, в результате морального и физического износа, от пользователей с большими доходами к пользователям с меньшими доходами. Фильтрация стимулируется посредством воспроизводства жилища, потребительские качества которого выше, чем у ранее построенного. Фильтрация приводит к возникновению жилищных цепочек. Эффективность жилищного рынка оценивается в том числе количеством переселений, то есть длиной жилищных цепочек, которые возникают в результате появления на рынке свободных жилых единиц [13].

Начиная с 1996 г. количество построенных жилых помещений превышало учетное количество домохозяйств, улучшивших жилищные условия. Например, в 2009 г. было построено 69,6 тыс. квартир и индивидуальных жилых домов, а улучшило жилищные условия 41,6 тыс. домохозяйств, состоящих на учете. Это превышение составило 167 %. Следовательно, улучшение жилищных условий домохозяйств, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий, в основном происходит за счет вновь построенного жилья, а не повторного использования имеющегося жилищного фонда. Такая тенденция есть результат несовершенства учета граждан по критерию реальной потребности в жилье и ориентации в решении жилищной проблемы в большей мере на строительство нового жилья, чем на рациональное использование имеющегося фонда.

Таким образом, взамен ранее действовавшего механизма повторного заселения, то есть перераспределения жилья, в 1991–2011 гг. не удалось сформировать цивилизованный рынок аренды жилья, развитого сектора найма жилых помещений социального пользования. В социальной рыночной экономике эти формы обеспечивают удовлетворение потребности в жилье мало- и среднеобеспеченных домохозяйств и являются важными составляющими рационального и эффективного использования жилищного фонда. В Республике Беларусь по-прежнему доминирует модель улучшения жилищных условий, ориентированная на обеспечение жильем домохозяйств, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий. Новым в этой модели по сравнению с советским периодом является лишь то, что домохозяйства стали улучшать свои жилищные условия, приобретая жилье в собственность, а не путем его найма у государства. Такая форма не направлена на рациональное и эффективное использование всего жилищного фонда, не решает жилищную проблему малообеспеченных домохозяйств и в конечном итоге не содействует формированию цивилизованного рынка жилья [14].

В итоге высокая территориальная концентрация контингента нуждающихся определяет возрастающие темпы жилищного строительства в г. Минске, что с экономических и социальных позиций (с учетом льготного кредитования) *нерационально*. Увеличение количества нуждающихся в улучшении жилищных условий, однако, нельзя оценивать как результат несовершенства учетной и социальной политики в целом. Многие причины этого и в правовых инструментах регулирования жилищной сферы непосредственно для столицы.

3. Для рынка жилой недвижимости в г. Минске характерны явно *выраженные процессы капитализации денежных средств населения в объекты жилой недвижимости* — главным образом в квартиры. Сегодня средние по уровню достатка слои населения не видят другого способа конвергенции собственных денежных средств, кроме как покупка жилья в новостройках или на вторичном рынке. Такая тенденция особенно в экономически нестабильных средах логична и оправданна. Она складывается из двух главных векторов — использование только собственных финансовых средств и покупка жилья за счет средств господдержки. Благодаря государственной программе льготного кредитования десятки тысяч семей получили возможность приобрести жилье. В 2009–2012 гг. в г. Минске построено 4,4 млн м^2 жилья, из которых 2,7 млн м^2 (60,2 %) построено

Таблица 2 — Структура потребности населения в жилье и вводимого жилого фонда по количеству комнат в 2009–2011 гг.

№ п/п	Квартиры по количеству комнат	Потребность населения в жилье*, %			Построенное жилье**, %			Имеющийся жилищный фонд**, %		
		2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
1	однокомн.	40	40	40	30	31	37	20	20	20
2	двухкомн.	31	31	31	31	31	30	42	42	42
3	трехкомн.	23	24	24	34	33	29	31	31	31
4	четырехкомн.	6	5	5	5	5	4	7	7	7
	Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100

для граждан, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий [3, 4].

Однако вследствие крайне непрозрачности этого процесса на основе государственной поддержки приобретают жилье не только действительно нуждающиеся. По данным агентства по государственной регистрации и земельному кадастру Минской области, минчане на этой территории имеют 9,5 млн м^2 жилья в собственности. Средняя обеспеченность граждан, проживающих постоянно в г. Минске, на сегодня составляет около 24 м^2 на человека, и если прибавить к этому значению жилье, которое имеет население столицы за ее пределами, то обеспеченность жильем сразу вырастает в г. Минске до 29 м^2 на человека [15].

На июнь 2010 г. в Минске имелось 26 610 квартир, в которых не было зарегистрировано ни одного человека. Эти квартиры или сдаются внаем, или не эксплуатируются, т. е. неэффективно расходуются дефицитные инвестиционные ресурсы, развивается теневой рынок аренды, проводятся откровенные спекулятивные схемы по перепродажам жилья. Если допустить, что средняя площадь одной квартиры равна 60 м^2, общая площадь 26 610 квартир будет равна примерно 1,6 млн м^2, или жилому фонду достаточно крупного города Беларуси (например, Слуцка).

Для сравнения можно отметить, что в 2012 г. в Минске было сдано в эксплуатацию 1047,7 тыс. м^2 жилья [6]. Получается, что строительная индустрия г. Минска свои полуторагодовые объемы деятельности направила на приобретение второй, третьей, четвертой и т. д. квартиры для ряда граждан, некоторые из которых находились в статусе нуждающихся. По данным на 1 марта 2011 г., в г. Минске по 2 и более квартир имели 61,8 тыс. человек [15]. Это цифра дополнительно свидетельствует о несовершенстве учетной и контрольной политики в жилищной сфере.

Дополнительным свидетельством факта капитализации денежных средств потребителя со средним достатком в «квартирный вопрос» является явно выраженный спрос на однокомнатные квартиры (табл. 2). Ведь улучшение жилищных условий в меньшей мере предполагает приобретение однокомнатной квартиры. Для удовлетворительного проживания средней семьи с одним-двумя детьми необходима двух-, трехкомнатная квартира. Да и в контингенте нуждающихся, которые, например, в 2012 г. улучшили свои жилищные условия в г. Минске, 36,7 % составляют молодые семьи (по крайней мере, 2 человека), 15,8 % — многодетные семьи и 10,2 % — семьи, имеющие право на социальное жилье. Это значит, что, по крайней мере, для 62,7 % нуждающихся однокомнатная квартира не может рассматриваться как объект улучшения жилищных условий.

Безусловно, не может быть эффективным собственником владелец жилья, которое не используется, которое выступает как объект капитализации свободных личных денежных средств и тем более кредитных ресурсов на льготных условиях (общественных по своей сути, т. к. компенсация потерь ОАО «АСБ “Беларусбанк”», связанных с предоставлением льготных кредитов, осуществляется из средств республиканского бюджета). Не являются эффективными и различные «серые» схемы сдачи жилья в аренду. Проблема эффективного собственника выражена и в спекулятивных продажах нового жилья.

Таким образом, на протяжении последних 15 лет массовое сознание населения формировалось из посыла, что основным способом улучшения жилищных условий в государстве является приобретение жилья в индивидуальную собственность. Государство, к сожалению, в лице других налогоплательщиков взяло на себя обязательство по оказанию гражданам-«очередникам» помощи при приобретении в собственность жи-

* по данным Управления жилищной политики Мингорисполкома

** статистические данные [3; 4; 6]

лья, а у домохозяйств возникло ожидание этой помощи. Вместе с тем не может быть эффективным собственником владелец жилья, которое не используется, которое выступает как объект капитализации свободных личных денежных средств и тем более кредитных ресурсов на льготных условиях (общественных по своей сути). По мнению автора, современные жилищные отношения должны быть основаны на формировании в механизме государственного регулирования рынка жилой недвижимости *института эффективной собственности*, который следует рассматривать как необходимое и достаточное условие подобного регулирования.

4. Основным сегментом в строительстве нового жилья в г. Минске являются *крупнопанельные жилые здания*, ориентированные на удовлетворение потребностей мало- и среднеобеспеченных групп населения. Так из 5578 человек (семей), относящихся к категории нуждающихся и улучшивших в 2012 г. свои условия проживания, — 880 многодетных семей; 2048 молодых семей; 570 граждан (семей), имеющих право на получение жилых помещений социального пользования, из которых: 10 — ветераны Великой Отечественной войны, 215 — дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей [11]. На сегодняшний день такой тренд в жилищной политике оправдан, потому что он направлен в первую очередь на решение социальных задач.

Крупнопанельное домостроение в этой связи имеет ряд существенных преимуществ: максимальное исключение мокрых технологических процессов при низкой энергоемкости изготовления конструкций; возведение высотных зданий из деталей КПД в зимнее время; высокий темп строительства и низкая его трудоемкость. Крупнопанельное жилье остается недорогим, в жилом фонде г. Минска оно занимает примерно 60–65 %.

Однако ориентация на КПД уже для ближайшего будущего не выглядит оправданной по двум главным соображениям. Во-первых, эстетическая составляющая. Каким бы благородными не были замыслы архитекторов по этажности, конфигурации, цветовой гамме, жилые постройки выглядят похожими и однообразными. Индивидуализация домов-новостроек за счет завершающих частей не решает проблему унылости и однообразия. Есть большой риск повторить то, что произошла с тиражированием «хрущевок». Ведь и тогда в 1960-е и сейчас в XXI в. в г. Минске и других городах решается в качестве главной социальная задача обеспечения жильем. Во-вторых, социально-экономическая составляющая. Крупнопанельное домостроение по качественным характеристикам возводимого жилья уже сегодня не может удовлетворять многих потребителей. Они располагают достаточными средствами для приобретения более качественного и, следовательно, более дорогого жилья с высокой степенью индивидуальных решений.

В настоящее время рынок жилой недвижимости, как и домостроительная индустрия, должен быть дифференцированным по потребителям. Ориентация на усредненного потребителя обречена на фиаско. Авторские исследования определили следующую структуру спроса на жилье (удельный вес) по его типам (моделям) и группам потребителей: социальное (арендное) — 5–10 %, эконом-класса — 15–25 %, среднего класса — 35–45 %, бизнес-класса — 15–20 %, элитное — 5–10 %.

Следовательно, новые экономические возможности населения позволяют утверждать, что строительство дешевых и упрощенных квартир на основе технологий и материалов КПД в первую очередь в г. Минске не должно быть основным и тем более единственным. Примерно 20–30 % потенциальных потребителей ориентированы по своим возможностям на жилье бизнес-класса, элитное или коттеджи.

5. Дальнейшее развитие рынка жилой недвижимости в г. Минске должно идти по пути *оптимального сочетания нового строительства с реконструкцией, модернизацией и капитальным ремонтом* с учетом современных технико-технологических и архитектурно-строительных нововведений. Данную проблему следует отнести к разряду «тлеющих», потому что она как бы находится в тени масштабного нового строительства. Но задача модернизации и капитального ремонта не менее значима, потому что технико-технологический ресурс возведенного в 1960-х — начале 1970-х гг. жилищного фонда находится в стадии истощения. Заложенные на стадии проектирования и строительства нормы эксплуатации в большинстве случаев превышены, и жилые строения уже требуют серьезной реконструкции или реновации.

По мнению автора, в нынешней и в ближайшей по времени экономической ситуации процессы инвестирования в реконструкцию существующего и строительство нового жилья должны стать оптимальными и взаимодополняющими, чтобы устранить возникающие на рынке недвижимости сложности и противоречия. Проблемы строительства нового жилья и реконструкции существующего жилищного фонда целесообразно рассматривать как единый процесс. Экономи-

ческая эффективность вариантов реконструкции зданий обусловлена тем, что в ее результате улучшается технологическая структура капитальных вложений, сохраняется традиционное место объектов в городе.

Несмотря на ярко выраженный социальный характер нового строительства, сложившиеся его объемы в г. Минске следует считать чрезмерными для их сохранения в будущем. Наряду с выносом нового строительства в города-спутники, коттеджные поселки (что обуславливает необходимость создания новой инженерно-транспортной инфраструктуры) чрезвычайно актуальна, по мнению автора, модернизация и реконструкция жилья в объемах не менее 50 % от нового строительства. Серьезной проблемой является отсутствие должной инфраструктуры в районах жилых новостроек (детских учреждений, поликлиник, магазинов и др.).

Таким образом, анализ состояния строительства жилья и рынка жилой недвижимости г. Минска, определивший наиболее важные проблемы и институциональные конфликты, а также имеющийся зарубежный опыт, обуславливает для их решения, по мнению автора, следующие основные *положения* «*дорожной карты*» (плана) эффективного развития жилищной политики:

1) Чрезвычайно высокие темпы нового жилищного строительства непосредственно в г. Минске как столицы страны уже в ближайшей перспективе могут привести к ряду негативных явлений. Инвестиции исключительно в новое строительство обозначат еще острее проблему реконструкции, модернизации и капитального ремонта существующего жилого фонда. Выход, на наш взгляд, в перераспределении финансовых потоков между ними и новым строительством. Необходимо увеличивать объемы реконструкции, модернизации и капитального ремонта существующего жилого фонда, эксплуатация которого в настоящее время сопряжена с огромными экономическими потерями по текущему обслуживанию. Примерные оценки показывают, что в нынешних условиях каждые 1000 рублей нового строительства должна сопровождаться 500 рублями, направляемыми на реконструкцию, модернизацию и капитальный ремонт существующего жилого фонда.

2) Современная жилищная политика, несмотря на остроту жилищной проблемы, в процессе нового строительства должна быть все более диверсифицированной на разных потребителей с разным экономическим потенциалом. Наряду с социальным недорогим жильем на рынке должны быть и квартиры, индивидуальные дома с улучшенными потребительскими характеристиками, более дорогие и современные. Расчеты показывают, что элитное и бизнес-жилье на современном рынке недвижимости г. Минска может достигать 20–30 % от общего объема рынка.

3) Жилье — очень дорогостоящий товар, чтобы им обеспечивались отдельные категории, причем в массовых масштабах, за счет других. Необходимо обеспечить возможность эффективного накопления денежных средств для всех мотивированных категорий населения. При этом сложившийся на рынке гипертрофированный спрос на однокомнатные квартиры как объект инвестиционных устремлений среднего по материальному достатку не должен быть единственным ориентиром для формирования строительной и жилищной политики в целом.

4) Требует радикального изменения институт нуждаемости в улучшении жилищных условий, что уже частично осуществлено. Видимо, под этот статус могут подходить только те, кто по объективным причинам не может обеспечить себе необходимый уровень заработной платы. Улучшение их жилищных условий — через социальное, арендное жилье (в т. ч. с правом выкупа — жилищный лизинг), находящееся в собственности государства. Необходимо повысить эффективность использования жилого фонда за счет повторного заселения. Именно такие жилищные цепочки были распространены в советский период.

5) В условиях ограниченности централизованных (государственных) ресурсов, кроме пересмотра критериев нуждаемости в жилье, на наш взгляд, целесообразно обратить внимание и на другую сторону — на механизмы обеспечения финансовыми средствами льготных категорий. Сегодня господдержка формируется за счет налоговых инструментов и фактически представляет собой покупку квартиры для льготника за счет всего общества, что с позиций социальной справедливости может иметь разное толкование. Возможно, для льготных категорий установление налоговых льгот. Пусть человек сам решает, как улучшать ему свои условия проживания, в т. ч. через покупку на вторичном рынке жилья.

6) Приобретение гражданами второй и т. д. квартиры, в том числе и за счет льготных кредитов, актуализирует задачу эффективного контроля на рынке жилой недвижимости. Такое жилье может приобретаться только за счет собственных средств и с обязательным условием его эксплуатации (например, путем сдачи внаем в соответствии с действующим законодательством).

7) В настоящее время вводятся логичные ограничения для получения статуса льготников: наличие жилья на всей территории республики, имущественный ценз, прописка в г. Минске не менее 10 лет и др. Таким образом, при сокращении количества льготников и льготного кредитования, но при значительных объемах нового строительства на рынке г. Минска может сложиться превышение предложения жилья над потенциально возможным спросом, что, со своей стороны, актуализирует задачу мобилизации денежных средств граждан для коммерческого строительства жилья.

Таким образом, жилищную проблему невозможно решить раз и навсегда. В настоящее время необходимо, с одной стороны, наращивать объемы строительства жилья, то есть увеличивать его предложение на рынке, с другой — содействовать расширению спроса на жилье. С третьей стороны, жилищная политика должна быть направлена на эффективное использование имеющегося жилищного фонда. В конечном итоге все эти меры предполагают формирование идеологии эффективного собственника на рынке жилой недвижимости — индивидуального, коллективного, организационного. Только в результате этого может быть достигнута сбалансированность спроса и предложения жилья на рынке как основного параметра эффективной жилищной политики. Жилищная политика как система отношений между участниками рынка жилой недвижимости и конкретных инструментов регулирования этих отношений должна быть эффективной, т. е. направленной на обеспечение баланса интересов всех заинтересованных сторон: населения, застройщиков, государства, инфраструктуры рынка. Для обеспечения динамичного социально-экономического развития крупного города — г. Минска — первостепенное значение стали иметь ответы на вопросы: какое жилье необходимо строить, где строить, кому оно должно принадлежать, кто им будет пользоваться и управлять, как финансировать его воспроизводство.

Литература

1. Александр Лукашенко провел совещание по вопросам развития жилищного строительства // Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа : http://www.president.gov.by/press144988.html. — Дата доступа : 19.07.2013.

2. Александр Лукашенко провел совещание с рабочей группой по проблемным вопросам строительной отрасли // Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа : http://www.president.gov.by/press145200.html#doc. — Дата доступа : 19.07.2013.

3. Жилищное строительство в Республике Беларусь : стат. сборник / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. — Минск, 2012. — 196 с.

4. Жилищный фонд в 2012 году : стат. бюллетень / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. — Минск, 2013. — 55 с.

5. Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь : стат. сборник / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. — Минск, 2013. — 326 с.

6. О выполнении заданий по жилищному строительству за январь-декабрь 2012 года : стат. бюллетень / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. — Минск, 2013. — 40 с.

7. Строительство : Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/. — Дата доступа : 20.07.2013.

8. Прийняття в експлуатацію житла в Україні за 2012 рік : стат. бюллетень / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — 2013. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/bl/03/bl_pez_12.zip. — Дата доступу : 20.07.2013.

9. Рост глобальной строительной отрасли превысит рост мирового ВВП в течение 10 лет // РосБизнесКонсалтинг. Недвижимость : инф.-аналит. портал [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://realty.rbc.ru/news/21/03/2011/ 562949979900101.shtml. — Дата доступа : 21.03.2011.

10. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь : стат. сборник / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. — Минск, 2012. — 217 с.

11. О количестве граждан (семей), состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий, получивших жилье и улучшивших жилищные условия в 2012 году / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. — Минск, 2013. — 34 с.

12. О некоторых вопросах предоставления гражданам государственной поддержки при строительстве (реконструкции) или приобретении жилых помещений : Указ Президента Республики Беларусь, 6 янв. 2012 г., № 13 : в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 17.04.2012. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2012. — № 6. — № 1/13224.

13. Сидоренко, А. Д. Жилищная политика : социальная и экономическая эффективность, перспективные направления трансформации / А. Д. Сидоренко, И. В. Шанюкевич // Белорусский экономический журнал. — 2011. — № 3. — С. 106–117.

14. Сидоренко, А. Жилищная политика : уточнение приоритетов / А. Д. Сидоренко // Белорусский экономический журнал. — 2009. — № 3. — С. 57–68.

15. Квадрат на душу населения // Недвижимость Беларуси : инф.-аналит. портал [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.domania.by/articles/analytics/kvadrat-na-dushu-naseleniya-u-minchan---bolshe-vseh. — Дата доступа : 20.06.2013.

Материал поступил в редакцию 25.07.2013.

Экологизация деятельности промышленного предприятия в контексте экономической безопасности

Погорелов Юрий Сергеевич,
доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности
Восточноукраинского национального университета им. Владимира Даля
(г. Луганск, Украина)

Вахлакова Виктория Владимировна,
ассистент кафедры учета и аудита
Донбасского государственного технического университета
(г. Алчевск, Украина)

Экономическая безопасность предприятия определена как комплекс условий его деятельности, среди которых особенно велика сегодня роль экологических условий. Экологические условия экономической безопасности промышленных предприятий не синонимичны экологической безопасности как таковой, хотя отделить эти условия от нее нельзя. Экологические условия экономической безопасности промышленного предприятия рассмотрены как состояние окружающей среды, сложившееся, в том числе, под влиянием его производственной деятельности. Экологизация деятельности промышленного предприятия рассмотрена как включение влияния производственной деятельности предприятия на окружающую среду в число основных векторов деятельности вместе с такими, как рынок, товар и технологии. Определены основные направления экологизации деятельности промышленных предприятий в Украине, представлены ее важнейшие принципы и инструменты стимулирования.

The economical security of an enterprise is defined as the complex of conditions of its activity. It is considered, that the ecological conditions are very important among such conditions. Ecological conditions of industrial enterprises economic security are not synonymic to the ecological security, but these conditions are difficult to be separated from the ecological security. Ecological conditions of the industrial enterprise economic security are considered as the environment state, that is the result of its productive activity. Ecologization of the industrial enterprise activity is shown as the inclusion of impact of enterprise productive activity on the environment to the main vectors of activity, such as market, goods, technologies. The main directions of ecologization of industrial enterprises activity in Ukraine are defined. The most important principles and instruments of stimulation of such ecologization are considered.

Экономическая безопасность предприятия сегодня в большинстве случаев трактуется как его состояние, при котором обеспечивается защита его интересов, присутствуют условия для развития и реализации корпоративно-социальной ответственности, предприятие может самостоятельно, без вмешательства и давления извне определять и реализовывать основные направления своей деятельности, применяя механизмы защиты своих интересов. Исходя из этого, экономическую безопасность предприятия можно определить как комплекс условий его деятельности, при которых обеспечивается выживание предприятия в сложных обстоятельствах (например, кризиса — системного или в деятельности конкретного предприятия), функционирование (выполнение основных функций предприятия — производство, обслуживание производства, управление) и развитие (основные функции предприятия дополнены функцией расширенного воспроизводства капитала всех его видов). В этот комплекс входят разнообразные по характеру

условия — рыночные, экономические, политические, экологические и т. д. Одни условия складываются на мезо- или макроуровне, и каждое отдельное предприятие не может никоим образом повлиять на них. Например, конъюнктура рынка какого-либо товара мало зависит от усилий конкретного предприятия (если, конечно, это предприятие не контролирует рынок, т. е. не является монополистом). Однако в создание отдельных условий из упомянутого комплекса каждое предприятие, особенно промышленное, вносит свою лепту. Особенно велика сегодня роль экологических условий экономической безопасности для предприятий в промышленно развитых районах Украины (в первую очередь, Донбасс), где более 90 % всех выбросов вредных веществ в атмосферу принадлежит предприятиям энергетики, металлургии, химической и нефтеперерабатывающей промышленности. В атмосферный воздух поступают углеводороды, диоксид серы, оксиды азота, сероводород, аммиак, хлор, фенол, ацетон, бензол и другие вредные вещества.

Экологические условия экономической безопасности относятся в сознании большинства руководителей и собственников отечественных промышленных предприятий к второстепенным — сказывается пренебрежительное отношение к окружающей среде на протяжении десятков лет. Руководители и собственники отечественных промышленных предприятий часто воспринимают экономическую безопасность очень прямолинейно — как отсутствие угроз их деятельности или возможность снять, нивелировать, предупредить их. При этом их внимание часто сосредоточено на непосредственных угрозах прямого действия. Но опасность угроз прямого действия уменьшается благодаря их очевидности, действует принцип «предупрежден — значит вооружен». Гораздо более опасны невидимые, неочевидные угрозы скрытого действия. Именно к их числу и относится несоблюдение экологических условий экономической безопасности промышленных предприятий.

Экологические условия экономической безопасности промышленных предприятий не синонимичны экологической безопасности как таковой, хотя отделить эти условия от нее нельзя. Экологическая безопасность является составляющей вместе с природопользованием (использование человеком окружающей естественной среды с целью удовлетворения экономических, экологических, социальных и других потребностей) и охраной окружающей среды (система мероприятий, направленных на сохранение, улучшение и оздоровление естественной среды, предотвращение и устранение вредных последствий хозяйственной и другой деятельности) сферы взаимодействия общества и природы. Экологическая безопасность рассматривается, как правило, применительно к отдельным территориям государства и обеспечивается системой мероприятий, направленных на защиту жизненно важных интересов человека от неблагоприятного влияния окружающей среды в результате хозяйственной или другой деятельности. В отличие от охраны окружающей среды, где непосредственным объектом являются отдельные экологические системы (природные комплексы), объектом в обеспечении экологической безопасности является человек, его генетический фонд, экономические, экологические и духовные интересы.

Экологические условия экономической безопасности промышленного предприятия следует рассматривать как состояние окружающей среды, сложившееся, в том числе, под влиянием его производственной деятельности, в котором в дальнейшем будет выживать, функционировать или развиваться предприятие. Мера влияния производственной деятельности промышленного предприятия на состояние окружающей среды определяется экологизацией его деятельности.

Экологизация как распространение, пропаганда взглядов, связанных с сохранением окружающей среды, последовательная имплементация идей сохранения природы в сфере законодательства, управления, разработки технологий, экономики, образования и т. п. началась сравнительно недавно, когда в обществе стали отчетливыми предпочтения потребителей в пользу экологически чистой продукции и товаров, не загрязняющих окружающую среду, производство которых является безвредным. Долгое время в мире считалось, что предпринимательская деятельность и охрана окружающей среды несовместимы: улучшение экологического состояния снижало доходы предпринимателей и вело к росту цен на товары. Реакция бизнеса на требование соблюдать экологические нормы была негативной, а выполнение этих требований было не добровольным, а под давлением законов, административного контроля и потребителей. Однако усиление мирового экологического движения, разработка и реализация концепции устойчивого развития способствовали изменению отношений предпринимателей к окружающей среде. Осознавая суровую реальность, современный бизнес начал переходить от ограничения загрязнений к их уменьшению или предотвращению, и не только в интересах населе-

ния, но и повышения эффективности собственного производства и конкурентоспособности.

Экологизация деятельности предприятий сегодня исследована мало. Ее следует рассматривать как ориентацию деятельности предприятия не только на экономические, но и экологические результаты деятельности. Иными словами, не только финансовые и экономические показатели должны свидетельствовать об эффективности производства, но и экологические показатели. Дж. Гараедаги выделил три основных вектора деятельности предприятия: рынок, товар и технологии [2, с. 135]. Обеспечение экономической безопасности промышленного предприятия предполагает выявление и анализ угроз деятельности предприятия по каждому из этих векторов и поиск способов снятия угроз или смягчения последствий их реализации (защитный подход к обеспечению экономической безопасности), выявление интересов предприятия и субъектов внешней среды по каждому из этих векторов и поиск способов гармонизации или сбалансирования интересов (гармонизационный подход), поиск способов наилучшего использования ресурсов и конкурентных преимуществ (ресурсно-функциональный и конкурентный подходы). Экологизация деятельности предприятия в контексте экономической безопасности предполагает, что независимо от выбранного подхода к обеспечению экономической безопасности при принятии и реализации решений по каждому из трех векторов должны рассматриваться и учитываться наряду с экономическими результаты влияния производственной деятельности предприятия на окружающую среду.

Из трех векторов деятельности предприятия — рынок, товар и технологии — ее экологизация более всего касается векторов «технологии» и «товар». По вектору «технологии» экологизация деятельности предприятий предполагает использование технологий, не наносящих вред окружающей среде, уменьшение выброса вредных веществ и неутилизированных отходов (на современном этапе научно-технического прогресса невозможно обеспечить абсолютную экологическую чистоту технологических процессов, поэтому образование определенной части отходов неминуемо [1, с. 34]), повышение эффективности использования природных ресурсов. Со временем экологизация деятельности предприятия изменит философию управления предприятием вследствие перехода от сложившегося техноцентрического типа деятельности к устойчивому экологически сбалансированному типу.

Обеспечить экологизацию деятельности промышленного предприятия традиционными путями (принуждение к соблюдению норм законодательства, административные и экономические методы) при том, что от них отказываться нецелесообразно, по крайней мере сегодня, в полной мере невозможно. Требуется осознание ее необходимости всеми занятыми в промышленности, руководителями и владельцами предприятий, специалистами, изменение приоритетов деятельности предприятия и оценок ее результатов, рассмотрение результатов по сохранению, улучшению и оздоровлению окружающей среды если не рядом с экономическими, то хотя бы сразу после них. А сегодня доминируют сугубо экономические приоритеты в деятельности промышленных предприятий и финансово-экономические оценки ее результатов по всем упомянутым векторам, а о результатах экологической деятельности только некоторым образом упоминается. Сегодня банкротство предприятий воспринимается исключительно с экономических позиций — как его неплатежеспособность. Но должно быть и экологическое банкротство — как невозможность продолжать деятельность вследствие огромного ущерба окружающей среде, территории и ее населению. Независимость экономических результатов деятельности предприятия и его экономической безопасности от состояния окружающей среды становится все более мнимой: невозможно говорить об экономической безопасности предприятия, расположенного на территории с низким уровнем экологической безопасности.

Экологизация деятельности потребует от промышленного предприятия технического перевооружения производства, инвестиций на сохранение, улучшение и оздоровление естественной среды, предотвращение и устранение вредных последствий хозяйственной и другой деятельности (причем с осознанием, что такие инвестиции не окупятся в принципе), пересмотра номенклатуры продукции с позиции ее экологичности. Но этим нельзя ограничиться. Самое главное, экологизация деятельности потребует изменения отношения к окружающей среде, изменения в расстановке акцентов и усилий в управленческой деятельности: экологические результаты должны стать такими же важными, как и экономические.

В рекомендациях по экологизации деятельности промышленных предприятий проще говорить о том, что нужно делать, и сложнее, как это сделать. Например, экологически чистое производство является более энергоемким, а производство экологически чистой продукции — более за-

тратным. К тому же расходы на предотвращение загрязнения окружающей среды и компенсацию негативных последствий производственной деятельности объективно предопределены. Более того, сегодня они приобретают статус общественно необходимых затрат, которые учитываются, регулируются, планируются и возмещаются в процессе расширенного воспроизводства. Налицо противоречие экологического и экономического векторов в деятельности предприятий, особенно в базовых отраслях промышленности, которое с позиций защитного подхода следует рассматривать как угрозу его экономической безопасности, а с позиций гармонизационного похода — как противопоставление интересов отдельного предприятия и общества, что также не способствует экономической безопасности предприятия. При этом по требованиям экологической безопасности сегодня в системе «экономика — среда» нельзя отдать предпочтение экономике перед окружающей средой, а по условиям экономической безопасности — окружающей среде перед экономикой. И такое противоречие следует рассматривать как угрозу экономической безопасности предприятия, как дисгармонизацию ее интересов и интересов субъектов внешней среды, поскольку при его наличии условия для развития предприятия и реализации корпоративно-социальной ответственности становятся диаметрально противоположными. Поэтому экологизация деятельности промышленных предприятий предполагает взаимодействие экологического и экономического векторов в деятельности предприятия, результатом которого должно стать развитие предприятия не в ущерб состоянию внешней среды.

Экологизация деятельности промышленного предприятия в Украине — это длительный процесс, результаты которого не появятся завтра: слишком сильна еще ориентация деятельности на получение экономических результатов, иногда — любой ценой. Но начинать этот процесс необходимо, особенно в промышленно развитых регионах. Для этого необходимо определить основные направления экологизации, сгруппировать которые можно по разным признакам. В самом общем виде такие направления целесообразно объединить в две группы — экологизация производства и экологизация управления. К направлениям первой группы следует отнести:

– использование экологически чистых видов топлива и эффективного очистного оборудования;

– утилизацию отходов;

– создание экологичной продукции;

– переход на экологически чистые, безотходные или малоотходные технологии;

– разработку альтернатив использования отходов производства;

– постепенное уменьшение загрязнения окружающей среды.

Направления этой группы, как правило, связаны со значительными инвестициями и длительными сроками реализации. Они выгодны для предприятия в контексте экологизации и, соответственно, в контексте его экономической безопасности в будущем, но могут отрицательно повлиять на его экономику и снизить уровень экономической безопасности в текущем периоде. Несмотря на это, претворить их жизнь несколько проще, чем направления второй группы, поскольку они связаны с тем, что принято называть «политической волей» — личной заинтересованностью руководителей и собственников промышленных предприятий.

Направления второй группы предполагают учет экологического фактора во всех функциональных подсистемах предприятия и включают:

– разработку теоретических и методических основ экологизации субъектов хозяйственной деятельности разных форм собственности;

– оценку производственного и управленческого потенциалов промышленных предприятий;

– оценку потенциала экологизации и его влияния на экологическую безопасность региона;

– оценку затрат (текущих и инвестиционных) на экологизацию деятельности;

– переход на принципы корпоративно-социальной ответственности.

Направления второй группы не требуют значительных инвестиций, но их реализация потребует едва ли не более длительного времени, поскольку эти направления связаны со значительным изменением философии и идеологии бизнеса.

Реализация направлений экологизации деятельности промышленного предприятия должна осуществляться с использованием системы принципов, важнейшими из которых следует считать:

– равноправие экономических и экологических ориентиров деятельности предприятия (оценка разнообразных решений — технических, инвестиционных и т. п. не только по экономическим, но и по экологическим критериям, преимущество в ряде случаев экологических критериев);

– минимальное нарушение целостности природных систем в процессе их хозяйственного использования;

– сохранение природных качеств добытых природных ресурсов в процессе их использования (добытые природные ресурсы для дальнейшей переработки после прохождения производственного цикла возвращаются в измененном качестве в окружающую среду. Необходимо приблизить качественные характеристики возвращаемых веществ в окружающую среду к природным характеристикам, чтобы они не нарушали естественного баланса и не наносили вреда окружающей среде).

Экологизация деятельности промышленных предприятий в Украине, как и любой другой процесс, нуждается в стимулировании. Его субъектами должны стать государство и общество в лице института потребителей. Инструменти такого стимулирования, в принципе, в мировой практике известны: инвестиционное налоговое (ускоренная амортизация, инвестиционный налоговый кредит, налоговые льготы) и рыночное (продажа прав на загрязнение, система «залог-возвращение») стимулирование [3, с. 317].

Ускоренная амортизация и инвестиционный налоговый кредит получили широкое распространение во многих странах мира. Инвестиционное налоговое кредитование — это специфическая налоговая льгота, предоставляемая при покупке основного ресурсосберегающего оборудования, а ускоренная амортизация дает право получать дополнительные налоговые льготы в виде больших размеров амортизационных отчислений в первые годы эксплуатации оборудования. Завышенные нормы амортизационных отчислений сокращают размер налогооблагаемой прибыли и тем же увеличивают чистую прибыль [6]. Налоговые льготы применяются путем налоговой дифференциации, когда низшие налоги применяются к экологически чистой продукции и наоборот (например, более значительные сборы за этилированный бензин по сравнению с неэтилированным, освобождение от уплаты налогов экологических фондов, сокращение налогооблагаемой прибыли на сумму реинвестированной на природоохранные цели).

Продажа прав на загрязнение предполагает введение в рамках ограниченной территории лимитов на определенную величину выбросов загрязняющих веществ. Объем выбросов предприятий, расположенных на этой территории, не должен превышать установленный лимит. Такая система позволяет минимизировать совокупные природоохранные расходы предприятий и поддерживать установленный природоохранными органами уровень выбросов загрязняющего вещества определенного вида в регионе. Система «залог-возвращение» основана на установлении наценок или внесении залоговой платы (депозита) при покупке товара. Залоговая плата возмещается частично или полностью при возвращении использованного продукта (или того, что осталась после использования части) в пункты сбора [3, с. 319].

Экологизация деятельности промышленных предприятий в Украине затрагивает ряд процессов в экономике и деятельность некоторых институтов. Например, речь идет о проблемах ценообразования, при котором сегодня невыгодно производить экологически чистую продукцию; экологизации налоговой системы, нормы которой сегодня не стимулируют бережного отношения к окружающей среде.

Ценообразование имеет большое значение для совершенствования природопользования. Можно выделить, по крайней мере, два аспекта этой проблемы. Во-первых, проблемы использования достижений научно-технического прогресса, внедрения малоотходных технологий наталкиваются на неэффективность ресурсосбережения при низких ценах на природные ресурсы. Потребителям природных ресурсов более выгодно компенсировать отсталость технологий путем увеличения объемов используемых природных ресурсов, чем заменить устаревшее оборудование на ресурсосберегающее. При таких условиях разумнее увеличить цену на природные ресурсы и тем самым стимулировать переход промышленных предприятий на ресурсосберегающие технологии. Во-вторых, в цене учитывается экологичность продукции. Цена экологически чистой продукции выше по сравнению с ценой продукции, производство которой связано с негативным влиянием на окружающую среду.

Экологизация налоговой системы и ее инструментов динамически развивается во многих развитых странах мира [4, с. 219]. Экологизация налоговой системы основывается на следующих принципах:

– усиление экологической направленности всех видов налогов;

– обеспечение с помощью специальных экологических налогов трансформации негативных внешних экологических эффектов во внутренние (экологически расходы);

– влияние стимулирующей функции налогов на все компоненты окружающей среды;

– обеспечения сбалансированности налоговой и экологической политики;

– принцип «двойных дивидендов» (использование дополнительных экологических налогов наряду с ослаблением влияния традиционных) [5].

Таким образом, в современных условиях обеспечить экономическую безопасность предприятия можно лишь при наличии ряда условий, к числу важнейших из которых относятся экологические. В их создании не последняя роль может принадлежать и самим предприятиям вследствие экологизации их деятельности. Экологизация деятельности промышленного предприятия предполагает, что все решения по основным векторам его деятельности — рынок, товар и технологии — должны приниматься не только по экономическим, но и экологическим критериям.

Литература

1. Алехин, А. Б. Прогнозирование и оптимизация эколого-экономических систем / А. Б. Алехин. — К. : Наукова думка, 2003. — 152 с.

2. Гараедаги, Дж. Системное мышление : Как управлять хаосом и сложными процессами : Платформа для моделирования архитектуры бизнеса / Дж. Гараедаги / пер. с англ. Е. И. Недбальской ; науч. ред. Е. В. Кузнецова. — Минск : Гревцов Паблишер, 2007. — 480 с.

3. Кашенко, О. Л. Фінанси природокористування / О. Л. Кащенко. — Суми : Університетська книга, 2010. — 421 с.

4. Кларер, Й. Охрана окружающей среды и экономическое развитие / Й. Кларер, П. Франсис, Д. М. Николас, А. Голуб. — Сантандре : Региональный экологический центр Центральной и Восточной Европы, 2009. — 342 с.

5. Синякевич, І. М. Методи екологізації податкової системи / І. М. Синякевич, О. І. Олійник // Фінанси України. — 2010. — № 1. — С. 28–33.

6. Herberger, A. C. Tax Neutrality in Investment Incentives / A. C. Herberger // The Economics of Taxation / ed. Henry Aaron and Michael Boskin. — The Brrokings Institution, Studies of Government Finance, 1980. — P. 229–313.

Материал поступил в редакцию 08.08.2013.

Формирование запаса эколого-технологической устойчивости экономики как стратегическая цель антициклического регулирования

Лелюк Юлия Николаевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Полтавской государственной аграрной академии (г. Полтава, Украина)

В статье рассматриваются вопросы определения целей стратегического антициклического государственного регулирования на нисходящей фазе длинноволнового цикла. Показана необходимость согласования оперативно-тактических мер антициклической политики со стратегическими целями антициклического регулирования. Обоснована необходимость понимания антициклического регулирования как комплекса мер, направленного не на достижение новой точки макроэкономического равновесия, а на переход экономической системы в качественно новое состояние. Рассмотрена сущность понятия «ловушка кризисной цикличности». Охарактеризованы основные составляющие стратегии современной антициклической политики — инновационное развитие и обеспечение эколого-экономического равновесия.

The article deals with the definition of the strategic objectives of counter-cyclical government regulation at the descending phase of the long-wave cycle. The necessity of coordination of tactical counter-cyclical policy measures with the strategic objectives of counter-cyclical regulation is shown. The author proves the necessity of understanding the counter-cyclical regulation as a set of measures aimed at achieving new point of macroeconomic equilibrium, but not a transition of the economic system in a qualitatively new state. The essence of the concept of "cyclical crisis trap" is described. The author characterizes the main components of the strategy of modern counter-cyclical policies: an innovative software development and environmental-economic balance.

Особенности формирования и протекания мирового финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг. способствовали концентрации внимания экономического профессионального сообщества на проблемах экономической динамики. Это закономерно: в период кризисов данный круг проблем становится объектом всеобщей заинтересованности, что, в свою очередь, стимулирует развитие теорий циклов и теоретико-методологического обоснования государственной антициклической политики. Классическим примером этого служит обоснование Дж. М. Кейнсом возможных путей антикризисной и антициклической политики государства для выхода экономики из Великой депрессии. В то же время мы согласны с О. И. Ананьиным, что политическая экономия не есть «дитя кризисов», а имеет свою собственную логику развития, не обязательно совпадающую с циклической динамикой экономической материи [1].

Однако специфика мирового финансово-экономического кризиса наглядно показала неспособность современной экономической науки выполнять свою прогностическую функцию: антициклическое регулирование, настолько успешное в экономически развитых странах в последние десятилетия, что позволило говорить о «преодолении цикличности», оказалось совершенно неэффективным в условиях глобального кризиса. Более того, экономическая наука в целом не смогла объяснить механизмы современного цикла, без чего проведение релевантной антициклической политики представляется совершенного невозможным.

Выход из создавшейся ситуации мы видим в следующем. Во-первых, необходим политэкономический анализ современного неолиберального капитализма с целью выяснения особенностей внутренних причин и механизмов циклической динамики. Данные, полученные в результате такого анализа, требуют теоретического осмысления и перевода их в плоскость практических действий — формирования антициклической политики. Во-вторых, в самой антициклической политике должны быть пересмотрены цели и «векторная направленность» с учетом рассмотрения национальной экономической системы не как изолированной, а как органической составляющей систем иного уровня и порядка — мировой экономической системы, континентальной экономической системы и эколого-социо-хозяйственной системы в целом.

В рамках данной статьи нами будет рассмотрена вторая группа задач, связанная с анализом процесса формирования стратегии антициклического регулирования в современных условиях.

Традиционное понимание сущности антициклического регулирования состоит в следующем. Нарушение макроэкономического равновесия в процессе циклической динамики требует активного вмешательства государства с целью ускорить переход к новому равновесному состоянию и уменьшить потери общества при осуществлении такого перехода. При этом «векторная направленность» антициклического регулирования прямо противоположна воздействию на экономику той или иной фазы цикла: в условиях фазы подъема антициклическая политика должна быть направлена на сдерживание чрезмерного экономического роста с целью недопущения «перегрева» экономики, а в условиях спада — наоборот, на недопущение «чрезмерной глубины» падения. На эту «парадоксальность» антициклической политики указывал К. Эклунд [9, с. 126–127].

Здесь необходимо сделать два существенных, на наш взгляд, замечания. Первое касается вопроса, связанного с достижением нового макроэкономического равновесия с помощью антициклической политики. Проблема состоит в том, что движение экономической системы от одного равновесного положения к другому отражает линейный характер понимания экономической динамики. Неоднозначность экономических процессов, признание нелинейности развития экономической системы как сложной системы неизбежно приводит к пониманию ее динамики как движения от одного состояния к другому, а не как смены равновесных положений. Принципиальное различие между линейным (точнее — относительно линейным) экономическим ростом внутри состояния и кардинальной сменой состояний удачно описано Й. Шумпетером, который указывал на то, что даже сто поставленных друг за другом дилижансов не позволяют получить железнодорожный состав.

Если в таком понимании говорить об антициклической политике, то она должна быть понята как комплекс действий государства, направленных на переход от одного состояния экономики к другому. Только комплексная антициклическая политика, способная осуществить переход национальной экономической системы в качественно новое состояние, может по-настоящему считаться успешной и эффективной. Та антициклическая политика, которая обеспечивает лишь переход от одной равновесной точки к другой в рамках существующего состояния экономики без его качественного изменения, порождает так называемую «ловушку кризисной цикличности».

Понятие «кризисной цикличности» было введено К. Х. Зоидовым [6]. Но автором использовалась данная категория для того, чтобы подчеркнуть повторяемость кризисных состояний экономики переходного периода. Нами используется понятие «ловушка кризисной цикличности» для характеристики несколько иного явления. Речь идет о том, что государство, проводящее антициклическую политику с целью достижения нового макроэкономического равновесия взамен нарушенного, способствует своеобразному «смазыванию» фаз цикла и его фактическому превращению в двухфазное явление по типу «кризис-депрессия». При этом цикл теряет свою функцию обновления, а средне- и долгосрочная экономическая динамика демонстрирует «маятниковые колебания» вместо поступательного движения относительно общего тренда развития. Такое состояние экономической системы, присущее переходной экономике Украины, мы называем «ловушкой кризисной цикличности».

В рамках подобной ловушки оценить эффективность антициклического государственного регулирования практически невозможно: усилия государства, направленные на преодоление инфляции, безработицы и других негативных проявлений циклических колебаний преследуют только одну цель — достижение новой точки равновесия, что в условиях нелинейности экономического развития не снимает проблему. Новая равновесная точка находится в рамках существующего состояния экономической системы; ее достижение обеспечивает лишь кратковременное

улучшение общей ситуации; новый незначительный импульс в условиях полициклической динамики способен «выбить» экономику из достигнутого равновесия, и государство снова вынуждено принимать экстренные меры для достижения очередного равновесия. С позиций того, что экономика переходит от одной равновесной точки к другой благодаря антициклическим действиям государства, подобная антициклическая политика является эффективной. Однако с позиций того, что экономика движется в «ловушке кризисной цикличности» и антициклические действия не переводят экономическую систему в качественно новое состояние, такая политика не выдерживает критики и не может быть признана эффективной. Таким образом, необходим обоснованный анализ сущности современной антициклической политики в контексте ее понимания как комплекса действий государства, направленных на перевод экономики в новое состояние. Такой подход меняет оценку эффективности антициклической политики и должен быть использован для выбора инструментов и механизмов воздействия на последствия циклической динамики экономической системы.

Второе замечание, связанное с традиционным пониманием сущности антициклической политики, касается ее парадоксальности согласно Эклунду. Действительно, «противоположная» действию циклического механизма направленность присуща антициклическому регулированию, но только в рамках тактических мер. Однако кризис 2008–2010 гг. показал, что как раз тактика противодействия циклическим колебаниям, основанная на неолиберальном подходе, уже не срабатывает. Это, на наш взгляд, происходило потому, что тактические действия государства не были связаны с антициклической стратегией. Здесь мы вновь возвращаемся к сказанному выше: если в качестве стратегической цели антициклического регулирования принять обеспечение перехода к новому макроэкономическому равновесию, то тактика антициклической политики должна оставаться традиционной: проведение антиинфляционных мер, сокращение государственных расходов и т. п. Если же говорить о стратегической цели антициклического регулирования как об осуществлении перехода экономической системы в качественно новое состояние (например, от экономики переходного периода — к экономике устойчивого развития), то и тактика антициклической политики должна быть другая: увеличение государственного инвестирования, контролирование банковского сектора и т. п. Таким образом, тактика антициклической политики должна быть приведена в соответствие со стратегическими целями антициклического регулирования, иначе разбалансированность тактики и стратегии антициклического воздействия на экономику приведет к необоснованной растрате имеющихся ресурсов и не принесет ожидаемого эффекта.

Определение цели стратегического антициклического регулирования как обеспечение перехода экономической системы в качественно новое состояние представляется несколько общим, требующим конкретизации. Логично предположить, что в условиях полициклической динамики экономической системы стратегия антициклического регулирования должна базироваться на теоретико-методологических основах анализа длинных волн. Все другие циклы среднесрочного и краткосрочного характера несут в конкретных формах своего проявления отпечаток специфики той фазы длинноволнового цикла, «на фоне» которой они реализуются. Поэтому особенности тактических мер антициклической политики, обусловленные совокупностью и взаимовлиянием фаз краткосрочных и среднесрочных циклов, должны быть соподчинены стратегическим мерам, связанным с динамикой длинных волн.

Длинноволновая динамика, как считали Н. Кондратьев и Й. Шумпетер, в своей основе имеет инновации. На таком же подходе базируется теория смены технологических укладов Ю. Яковца. Для обеспечения инновационного развития на нисходящей фазе длинной волны государство должно обеспечить необходимые условия для формирования и развития нового технологического уклада, создать своеобразный «задел» для качественного обновления экономической системы, сформировать «запас технологической прочности» национальной экономики. Бездействие в этом направлении означает уже на повышательной фазе длинной волны технологическое отставание от других стран, потерю конкурентоспособности на мировых рынках, гарантированный переход на позиции «периферии» мировой экономики со всеми негативными последствиями. При этом определение инновационной стратегии государства выходит на первый план. Дело в том, что менее развитые в экономическом отношении страны получают на нисходящей фазе длинноволнового цикла возможность технологического прорыва — с помощью внедрения передовых технологий и развития новейших производств без прохождения долгого и затратного пути повторения их создания с самого начала, а взяв вместо этого на вооружение последние инновацци-

онные разработки. Для этих стран открываются так называемые «окна возможностей», которые создают условия для опережающего инновационного развития [3]. Страны — «экономические аутсайдеры» могут таким образом вырваться в лидеры. Противоположным подходом является стратегия догоняющего инновационного развития, направленная на постепенное внедрение уже существующих новых технологий и научных разработок. Конечно, стратегия опережающего развития выглядит более привлекательно, однако в реальных условиях следует учитывать, что развитые в экономическом отношении страны вряд ли будут охотно передавать или продавать новые технологии; скорее всего, речь будет идти о продаже устаревших разработок или о переводе на территорию менее экономически развитых стран «грязных» либо опасных производств. Нам представляется более реалистичной комбинация элементов догоняющего и опережающего типов инновационного развития, которая обосновывается в работах В. М. Полтеровича [7], поскольку отстающая в технологическом отношении страна может быть попросту не готова к восприятию новейших разработок.

К сожалению, в документе, определяющем инновационное развитие Украины на ниспадающей фазе длинноволнового цикла (речь идет о Программе развития инвестиционной и инновационной деятельности в Украине, утвержденной Кабинетом Министров Украины 2 февраля 2011 г., постановление № 389), не указано, какая именно стратегия развития — догоняющая или опережающая — признается доминирующей. А ведь от определения догоняющей или опережающей стратегии развития зависит и тактика антициклического регулирования. Так, заимствование технологий предполагает банковское финансирование, соответственно, акцент должен быть сделан на регулировании банковской сферы; собственное создание и развитие инновационных производств лучше финансируется за счет корпоративных источников и т. п. При этом следует учитывать, что заимствование самой передовой экономической политики, в том числе и антициклической политики, может подавлять экономический рост. В связи с этим необходимо вовремя менять политику в зависимости от того, на какой стадии догоняющего или опережающего развития находится национальная экономика.

Непонимание специфики развития, нечеткие стратегические цели могут привести к нерегулируемым угасающим процессам в формировании и становлении нового технологического уклада, к превращению «окон возможностей» в «неиспользованные возможности».

Создание «запаса технологической прочности», достаточного для обеспечения развития экономики на повышательной фазе длинноволнового цикла, является необходимой, однако далеко не достаточной стратегической целью антициклического регулирования. Не менее важной в современных условиях становится цель обеспечения сбалансированного эколого-экономического развития.

Закономерен вопрос: насколько целесообразно ставить подобную цель как стратегическую для антициклического регулирования? Дело в том, что формы и методы антициклической политики должны воздействовать на те факторы циклообразования, которые являются внутренними для регулируемой системы; в противном случае антициклическая политика не принесет желаемого результата [8, с. 32]. Таким образом, вопрос переносится в плоскость выяснения природы экологического фактора: является ли он экзогенным или эндогенным по отношению к экономической системе и, соответственно, должна ли антициклическая политика быть направлена на решение проблем обеспечения эколого-экономического равновесия?

Мы считаем, что ответ на этот вопрос зависит от уровня анализа экономической системы. Если мы остаемся на уровне рассмотрения экономической системы как обособленной и самостоятельной, то природный фактор, несомненно, выступает как внешний по отношению к ней и экологическая направленность антициклической политики в этом контексте становится совершенно бессмысленной. Но если перейти к иному уровню анализа экономической системы и рассматривать ее как составляющую эколого-социохозяйственной системы, имеющей определенный потенциал самоорганизации в рамках ее стационарных состояний [5], то экологический фактор становится внутренним и, соответственно, требует государственного регулирования. Для стратегии антициклической политики это, на наш взгляд, означает активное развитие экологощадящих и экологосберегающих технологий, включение природных издержек (и затрат на возобновление экологического равновесия, нарушенного в результате экономической деятельности) в общую величину затрат производства и формирование ценообразования с учетом данных затрат, введение соответствующего налогового стиму-

лирования и т. п. — в периоды, когда происходит циклическое обновление материальной основы производства, формируется новый технологический уклад и «закладывается фундамент» дальнейшего экономического развития.

В то же время следует признать, что решение вопроса обеспечения «запаса экологической прочности» в полной мере невозможно без усилий всех стран, ибо задача сохранения окружающей среды и экологической ниши существования человека как биологического вида давно перешла в разряд глобальных задач. Объективно возникает потребность согласования антициклического регулирования, проводимого правительствами разных стран. Экономическая наука начинает подходить к разработке данной проблемы [4], однако практическая ее реализация — очевидно, дело будущего.

Вопросы, связанные с обеспечением «запаса экологической прочности», неразрывно связаны с коэволюцией теорий цикла и теорий экономического роста. Классическая политическая экономия анализировала проблемы экономического роста сквозь призму противоречия между трудом как фактором производства, который можно нарастить количественно, и землей (природным фактором), который количественно нарастить нельзя. При этом капитал рассматривался как промежуточные блага, откладываемые в запас; капитал способствовал количественному наращиванию труда и, таким образом, позволял решать проблему экономического роста [2, с. 276]. При этом считалось, что темп роста общественного продукта является функцией от нормы прибыли на капитал. Естественно, что акцент делался на процессах накопления капитала. Именно поэтому обновлению капитала, нововведениям и инновациям в капитале отводилась особая роль при рассмотрении механизма циклообразования. При этом проблема воспроизводства природного фактора, как правило, выводится из анализа — либо в угоду технологическому оптимизму (уверенности в том, что новые технологии позволят автоматически решить экологические проблемы), либо вследствие уверенности в неограниченности природного фактора как такового.

Понимание того, что экологический фактор становится ограничивающим для дальнейшего экономического роста, в определенной степени способствовало созданию условий для перехода от теорий экономического роста к теориям развития общества в целом. На наш взгляд, наиболее полно учет роли экологического фактора отражен в теориях устойчивого экономического развития. Соответственно должно изменяться отношение к экологическому фактору и в теориях экономического цикла, и при формировании антициклической политики.

Тесная взаимосвязь инновационного и экологически устойчивого развития подтверждает, что стратегия антициклического регулирования на спадающей волне кондратьевского цикла не может ограничиваться целями, ориентированными исключительно на инновации «любой ценой» или на восстановление экологического равновесия за счет резкого сокращения производства и падения уровня жизни населения. Парадоксальность антициклической политики в ее современной интерпретации означает, на наш взгляд, поиск оптимального баланса между этими целями и, кроме того, постепенный переход от непосредственного антициклического регулирования к регулированию ациклическому, ибо инновационное развитие при достижении эколого-экономического равновесия можно считать стратегической целью государственного влияния на циклическую экономическую динамику не только на нисходящей, но и на восходящей фазе «длинноволнового цикла».

Таким образом, формирование релевантной антициклической политики государства в современных условиях требует комплексного подхода, предусматривающего обеспечение тесной взаимосвязи между антициклической стратегией и тактикой антициклического регулирования. Именно поэтому на первый план выдвигается задача не проведения экстренных мер по уменьшению негативного влияния конкретной фазы краткосрочного или среднесрочного цикла, что в условиях полицикличности экономической динамики превращает антициклическую политику в нескончаемую череду мер «по тушению пожара», а выработку четкой стратегии антициклического регулирования, в рамках которой возможно эффективное использование тактических мер воздействия на циклические колебания. Стратегия современной антициклической политики должна иметь две главные составляющие — инновационное развитие и обеспечение эколого-экономического равновесия — и, таким образом, должна быть направлена на создание «запаса эколого-технологической устойчивости» национальной экономической системы. При этом формирование как стратегии, так и тактики антициклического государственного регулирования должно опираться на теоретико-методологический фундамент не теорий роста, а теорий развития.

Литература

1. Ананьин, О. И. Экономическая теория — дитя кризисов? / О. И. Ананьин // XII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества : в 4 кн. — М. : Издательский дом НИУ ВШЭ, 2012. — С. 366–375.

2. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. — М. : Дело Лтд, 1994. — 720 с.

3. Дементьев, В. Догоняющее развитие через призму теории «длинноволновой» технологической динамики : аспект «окон возможностей» в кризисных условиях / В. Дементьев // Российский экономический журнал. — 2009. — № 1-2. — С. 34–48.

4. Григорьев, Л. М. Механизмы глобального регулирования : экономический анализ / Л. М. Григорьев, А. А. Курдин // Вопросы экономики. — 2013. — № 7. — С. 4–28.

5. Гринів, Л. С. Екологічна економіка / Л. Гринів. — Львів : Магнолія–2006, 2010. — 360 с.

6. Зоидов, К. Х. Кризисная цикличность и методология антикризисного регулирования переходной экономики России / К. Х. Зоидов // Экономическая наука современной России. — 2001. — № 2. — С. 96–110.

7. Полтерович, В. М. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В. М. Полтерович // Вопросы экономики. — 2008. — № 4. — С. 4–24.

8. Румянцева, С. Ю. Проблема движения экономической материи и механизм экономического цикла / С. Ю. Румянцева // Проблемы современной экономики. — 2012. — № 1 (41). — С. 29–34.

9. Эклунд, К. Эффективная экономика — шведская модель / К. Эклунд ; пер. со швед. / авт. предисл. В. В. Попов, Н. П. Шмелев ; науч. ред. А. М. Волков. — М. : Экономика, 1991. — 349 с.

Материал поступил в редакцию 15.08.2013.

Экономические и экологические аспекты устойчивого развития белорусской экономики

Михайлова Марина Александровна,
аспирант кафедры экономической теории
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

Статья посвящена проблеме устойчивого развития белорусской экономики. Устойчивое развитие рассматривается как комплексная система, основанная на взаимодействии трех элементов: экономического, экологического и социального. В статье предлагаются теоретические аспекты устойчивого развития белорусской экономики.

The article is dedicated to the sustainable development of the Belarusian economy. Sustainable development is seen as a complex system based on the interaction of three elements: economic, environmental and social. The article describes the theoretical aspects of sustainable development of the Belarusian economy.

Введение

С увеличением техногенных рисков в современных обществах усиливается опасение по поводу угрожающей экологической катастрофы, глобального экологического кризиса. Ущерб, наносимый окружающей среде, ныне стал предметом глубокой озабоченности и находится в центре внимания правительств во всем мире [2, с. 82]. Вопросы экономико-экологического взаимодействия вызывают обеспокоенность, как на национальном, так и на глобальном уровнях. Особо актуальны проблемы экономико-экологического взаимодействия с ростом уровня индустриализации, преобладанием природоемких отраслей и устаревших технологий. В решении этих проблем в настоящее время реализуются в основном технико-технологические возможности, способные обеспечить лишь некоторое улучшение состояния окружающей среды в каком-то конкретном регионе, что недостаточно для решения проблемы загрязнения в целом по стране и в мире [8, с. 3].

Выход из сложившейся кризисной экономико-экологической ситуации возможен при реализации стратегии устойчивого развития на основе сочетания экономических, экологических и социальных принципов.

Основная часть

Термин «устойчивое развитие» происходит от англ. *sustainable development* — постоянно поддерживающееся развитие. Он предполагает не количественный рост материальных, финансовых, демографических и информационных ресурсов, не пространственно-структурную экспансию человечества в биосферу, а переход к новому качеству роста.

Также, устойчивое развитие предполагает создание условий для справедливого распределения мирового ресурсного потенциала между процветающими странами Севера и бедными странами Юга для преодоления разрыва в уровне дохода между различными слоями населения и повышения качества жизни [10, с. 13–14].

Концепция устойчивого развития впервые была определена как стратегическая цель мирового сообщества на международной конференции ООН по проблемам экологии в Рио-де-Жанейро в 1992 г. [12; 13]. Было принято предложение всем странам построить свои национальные программы социально-экономического развития таким образом, чтобы обеспечение материальных запросов нынешнего поколения не причиняло ущерба и не ставило под угрозу существование будущих поколений людей.

В 2002 г. в Йоханнесбурге состоялся Всемирный саммит Земли, который привлек внимание к проблеме устойчивого развития. Ключевым понятием устойчивого развития признавалась возможность экономического роста с учетом решения трех проблем: 1) экологической, связанной с предотвращением губительного воздействия на окружающую среду, а также высокой вероятностью гибели человечества вследствие возможных глобальных экологических и техногенных катастроф; 2) экономической, предполагающей пере-

ход на качественно новые ресурсосберегающие технологии, преимущественное использование возобновляемых ресурсов; 3) социально-демографической, основанной на преодолении различий между бедными и богатыми[5; 12].

Идея устойчивого развития получила широкое признание и заслуженную популярность в Республике Беларусь. Разделяя основные рекомендации и принципы принятой в 1992 г. в Рио-де-Жанейро программы стратегических мер по стабилизации социально-экономического развития с учетом целей сохранения окружающей среды для будущих поколений, Беларусь считает необходимым осуществить переход к устойчивому развитию, обеспечивающему органичное соединение задач социально-экономического и экологического плана [6, с. 3].

Первая Национальная стратегия устойчивого развития (НСУР) Республики Беларусь была разработана в соответствии с Постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь № 197 от 20 марта 1996 г. в целях обеспечения эффективного участия страны в европейском и мировом хозяйственно-экономическом процессе. Она была одобрена Национальной Комиссией по устойчивому развитию 31 января 1997 г. и Президиумом Совета Министров Республики Беларусь 25 марта 1997 г.

Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь 1997 г. заложила комплекс научно обоснованных направлений по решению общенациональных проблем, тесно взаимосвязанных с мировым развитием. Она определила проблемные поля, глобальные цели и приоритеты долгосрочного социально-экономического и экологического развития страны, потенциал и средства их реализации, содержала целый ряд научно обоснованных рекомендаций правительству, неправительственным структурам, общественным организациям, которые должны их учитывать при принятии и реализации решений.

Социально-экологические приоритеты данной стратегии устойчивого развития были сопряжены с акцентом на следующие стратегические задачи.

Во-первых, в рамках модели было обосновано, что существует объективная взаимозависимость экономического благосостояния граждан и экологического благополучия общества. Экологическая политика есть система концентрированных, научно обоснованных и в определенной степени легализованных представлений о целях, приоритетах, принципах, содержании, способах и средствах природоохранной деятельности государства [3, с. 11–13]. Так, например, в соответствии с Концепцией государственной политики Республики Беларусь в области охраны окружающей среды, главным направлением государственной политики в рассматриваемой области является «осуществление заложенного в Конституции права граждан на благоприятную для жизни окружающую среду, прав будущих поколений на пользование природно-ресурсным потенциалом, а также на компенсацию ущерба, нанесенного здоровью или имуществу в результате нарушения этих прав» [4]. Поэтому экологическая политика государства становится стержневой осью устойчивого социально-экономического развития страны.

Во-вторых, комплексная, системная и последовательная экологизация всех видов производства и звеньев экономической системы, подразумевающая качественные технологические и институциональные преобразования, призванные обеспечить создание нового правового и экономического механизма регулирования экологической сферы общественной.

В-третьих, всемерное развитие экологической культуры, повышение уровня экологического образования и воспитания населения, обеспечение полной гласности и доступности информации о состоянии окружающей среды [6, с. 11].

В настоящее время в соответствии с законодательством Республики Беларусь Национальная стратегия устойчивого развития разрабатывается раз в пять лет на 15-летний период [1]. В 2004 г. Президиум Совета Министров Республики Беларусь одобрил Национальную стратегию устойчивого развития Беларуси на период до 2020 г. [7; 11].

В качестве одного из важных инструментов обеспечения устойчивого развития в рамках его экологического, экономического и социального аспектов можно выделить становление «зеленой» экономики.

«Зеленая» экономика — это противоположность так называемой «коричневой» экономики, которая является традиционным видом экономики с начала эпохи индустриализации.

Вопросы энерго- и ресурсоэффективности возобновляемой энергии являются основополагающими в «зеленой» экономике. Охарактеризуем 3 основных аспекта: экологический, экономический и социальный.

1. Экологический аспект.

«Зеленая» экономика — это не просто возможность, а обязательный путь развития для всех стран и государств, которые хотят обеспечить

надежное будущее для своих граждан. Возможно, что существование «коричневой» экономики можно будет продлить еще на несколько десятилетий, но только высокой ценой за счет ущерба для окружающей среды и качества жизни людей, особенно будущих поколений. Известно, что ископаемые источники энергии исчерпаемы, и их использование отрицательно влияет на климат. Эффективность сжигания топлива из ископаемых источников составляет не более 20 % (автомобили) или 35 % (электростанции на мазуте), что является не только крайне вредным для экологии, но также социально безответственным по отношению к будущим поколениям.

Надежное энергоснабжение в будущем включает в себя следующие три элемента: энергосбережение, где только возможно, максимальное повышение энергоэффективности и скорейший переход от ископаемых видов топлива к возобновляемым источникам энергии.

2. Экономический аспект.

Для продвижения ресурсоэффективного и низкоуглеродосодержащего экономического развития, а также для контроля процесса перехода в Евросоюзе имеется три вида инструментариев:

а) административно-командные инструменты («жесткое право») — приказы и директивы, запрещения, ограничения по объему выбросов в атмосферу или процедуры лицензирования;

б) экономические инструменты (ориентированные на рынок законы) — «зеленое» налогообложение, экологические платежи, сертификаты (торговые разрешения) или правила ответственности, «зеленые» субсидии и схемы продвижения, а также отказ от тех субсидий, которые наносят ущерб окружающей среде (т. е. дотирования цен на ископаемые виды топлива);

в) добровольные инструменты («мягкое право») — информация, системы управления, периодический обмен опытом или добровольные соглашения между государственными структурами и ассоциациями частных предпринимателей («зеленые» договоры или союзы).

В Европейском союзе применяются все три вида инструментариев в процессе построения правовой основы «зеленой» экономики. Представляется, что и для Беларуси такой набор инструментов может быть полезен.

Странами ЕС довольно давно применяются меры экономического стимулирования развития «зеленой» политики [9]:

– налоги на энергию. В Евросоюзе 27 налогов на энергию составляют практически 72 % всех эконалогов, что в денежном выражении — 220 млрд евро, или 1,8 % ВВП. В основе экологизации налоговых систем лежит идея двойного выигрыша (дивиденда) (double dividend, win-win solutions). Согласно этой идее, экономическое стимулирование охраны окружающей среды и ресурсосбережения посредством введения экологических налогов (платежей) должно одновременно сопровождаться пропорциональным снижением налогового бремени, связанного с социальными выплатами (то есть бремени на доходы), что потенциально позволяет стимулировать рост занятости и поддерживать конкурентоспособность национальных производителей. В настоящее время экологические налоги занимают существенное место в налоговых системах большинства стран Евросоюза.

Основная цель экологических платежей — не пополнение государственного бюджета, а стимулирование плательщика к позитивному, с точки зрения охраны окружающей среды, поведению;

– льготные налоги на виды возобновляемой энергии. Закон о возобновляемых источниках энергии (EEG) призван расширить создание энергетических установок на базе возобновляемых источников. Цель — увеличить долю возобновляемых источников энергии в потреблении энергии как минимум до 35 % в 2020 г. и непрерывно наращивать ее в дальнейшем. EEG гарантирует производителям оплату по твердым ставкам;

– немецкая Программа реабилитации зданий CO_2 направлена на поддержку таких мер эффективности, как теплоизоляция зданий, окна с двойным остеклением, замена неэффективных систем отопления, использование энергии возобновляемых источников, применение технологий оптимизации измерения и контроля и т. д. Около 40 % всей энергии, потребляемой в Европе и США, используется именно в зданиях, и зданиями же осуществляется основная часть искусственных выбросов CO_2. Две трети этой энергии уходят на обогрев и охлаждение. Большая часть расходуется напрасно, однако существующие технологии позволяют обеспечить экономию до 90 % энергии [6].

Успешно применяются и инструменты «жесткого права»:

– Регламент 2007/715/EU от 20 июня 2007 г. о разрешении на использование по токсичности выхлопа видов легкового пассажирского и грузового транспорта (Евро 5 и Евро 6) и о доступе к информации по ремонту и профилактике транспортных средств.

– Директива 2010/30/EU от 19 мая 2010 г. об указании на этикетке и в общей информации о продукте характеристик потребления энергии и прочих ресурсов энергозависимыми продуктами.

– Директива 2010/31/EU19 от 19 мая 2010 г. об энергопотреблении зданий: страны-члены ЕС должны обеспечить до 31 декабря 2020 г., чтобы все вводимые в строй здания имели близкое к нулевому потребление энергии; а после 31 декабря 2018 г. все новые здания, занимаемые и находящиеся во владении государственных структур, должны быть близкими к нулевому потреблению энергии и др.

Наряду с административно-командными инструментами развития «зеленой» экономики страны Европейского союза довольно успешно применяют инструменты «мягкого права», например:

– информационный центр по «зеленой» экономике / «зеленому» бизнесу (интернет-ресурс). Пример наиболее успешной практики: Сайт Infocenter Environment / Economy (IZU) при Баварском агентстве по окружающей среде (LfU), который дает практические рекомендации по проведению мероприятий, направленных на улучшение работы по охране окружающей среды и по снижению производственных затрат на их осуществление; информирует о законах по охране окружающей среды;

– «зеленые» директивы. Пример наиболее успешной практики — www.izu.bayern.de «Branchenleitfäden», где даны экологические советы для бизнеса: для гостиниц, предприятий общественного питания, автомобильных и транспортных предприятий, песчаных карьеров, типографий и др.;

– системы управления (природопользованием) «зеленого» бизнеса. Пример наиболее успешной практики: Схемы эко-менеджмента и аудита (EMAS), Системы управления природопользованием ISO 14001;

– системы управления энергопользованием ISO 50001. Цель стандарта — предоставление компаниям руководства по оптимизации процесса потребления энергетических ресурсов и системному управлению данным процессом;

– добровольные соглашения («зеленые» договора или союзы) между государством и деловыми структурами. Образец наиболее успешной практики: Природоохранный пакт Баварии (Umweltpakt Bayern). Правительство Баварии и представители баварской экономики добровольно взяли на себя обязательства по охране окружающей среды. Umweltpakt Bayern стал примером акций подобного рода для других федеральных земель.

3. Социальный аспект.

«Зеленая экономика» имеет своей целью, в частности, содействовать реформе, проводимой во всех секторах экономики и политики, которая поощряет природоохранные инвестиции. Рост доходов и занятости обеспечивается государственными и частными инвестициями, уменьшающими выбросы углерода и загрязнение, а также повышающими эффективность использования энергии и ресурсов.

Развитие новых технологий, экологического туризма позволяет решать транспортные проблемы, создавать новые отрасли. Например, мультимедийные формы развлечений, которые приносят доходы, создают рабочие места и рынки без ущерба для окружающей среды. Применение компьютерной графики в кино избавило от необходимости на съемках крушить автомобили, взрывать тонны горючего, поскольку все это может моделироваться виртуально. Использование новых технологий в области энергосбережения в одной только Германии может создать по меньшей мере полмиллиона рабочих мест, а промышленность до 2020 г. сэкономит около 50 млрд евро [9].

В то же время необходимо отметить, что переход к «зеленой экономике» связан с многочисленными проблемами. Для того чтобы предотвратить негативные последствия перехода к «зеленой» экономике, необходимо не только тесное международное сотрудничество, но и четкая проработка ее концепции, углубленный анализ мер для ее реализации с точки зрения интересов всех стран. «Зеленая экономика» — это единственная опция, которая есть в мире для дальнейшего устойчивого экономического развития.

Заключение

Таким образом, подводя итог можно сказать, что для перехода к устойчивому развитию необходимо обеспечить преодоление потенциальных внутренних и внешних рисков, которые могут возникнуть в условиях нашей страны. К потенциальным внутренним рискам относятся: несовершенство правовой базы; неразвитость институтов гражданского общества; экономическая преступность; структурная деформированность экономики; недостаточно высокая инвестиционная деятельность; проблема «утечки мозгов»; неустойчивость финансовой системы и другое.

Основными потенциальными внешними рисками являются: острая зависимость от поставок минерально-сырьевых ресурсов, обеспечение

энергетической безопасности; потеря традиционных рынков; дискриминационные меры со стороны зарубежных стран; вытеснение отечественных производителей с внутреннего рынка; недобросовестная экономическая деятельность ряда зарубежных компаний как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Для разработки национальной стратегии внедрения «зеленой экономики» необходимо оценить серьезность социально-экономических и экологических проблем страны, решить, в каких отраслях будет внедрена «зеленая экономика» и сколько это будет стоить. При этом когда речь идет об инвестициях, надо понимать, что имеются в виду не только государственные вложениях, но и частные инвестиции, которые могут быть привлечены при создании соответствующих привлекательных рамочных условий.

Во многих странах при переходе на «зеленую экономику» предусматриваются налоговые стимулы и при разработке стратегии по такому переходу в Беларуси необходимо продумать применении налоговых преференций для того, чтобы привлечь больший поток инвестиций в «зеленую сферу». Кроме того, необходимо разработать предложения, теоретически способные стать элементами правовой основы «зеленой» экономики Беларуси с учетом использования наиболее успешных мировых примеров.

Результатом должен стать проект, содержащий практические шаги, направленные на решение конкретных задач, и план по их реализации.

Литература

1. Белорусская экономическая модель — компонент идеологии белорусского государства [Электронный ресурс]. — Научно-информационный портал Vtor.info. — Режим доступа : http://www. vtor.info. — Дата доступа : 05.08.2013.

2. Болотова, А. Л. Экологическая политика повседневности в Западных странах и в России / А. Л. Болотова // Общественные науки и современность. — 2002. — № 1. — С. 80–89.

3. Васильева, М. И. Государственная экологическая политика как часть экологического права / М. И. Васильева // На пути к устойчивому развитию России. Региональная экологическая политика гражданского общества. — 2006. — № 33. — С. 10–15.

4. Концепция государственной политики Республики Беларусь в области охраны окружающей среды : Постановление Верхов. Совета Респ. Беларусь, 6 сент. 1995 г. // Ведамасці Вярхоўн. Савета Рэсп. Беларусь. — 1995. — № 29. — С. 382.

5. Концепция устойчивого развития как цель общественного развития Беларуси в XXI веке [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=243. — Дата доступа : 5.08.2013.

6. Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь / Национальная комиссия по устойчивому развитию Республики Беларусь, Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь. — Минск : ООО «Белсэнс», 1997. — 216 с.

7. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Респ. Беларусь ; редколл. : Я. М. Александрович [и др.]. — Минск : Юнипак. — 200 с.

8. Очирова, Е. Л. Экономические и экологические аспекты устойчивого развития современной экономики / Е. Л. Очирова. — Иркутск : ИрГУПС, 2009. — 108 с.

9. Разработка национальной концепции политики развития «зеленой» экономики в качестве одного из важных инструментов обеспечения устойчивого развития в рамках его экологического, экономического и социального аспектов [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.mfa.gov.by/international_agenda/d79e163b0c8f47f2.html. — Дата доступа : 5.08.2013.

10. Устойчивое развитие и социально-экологические параметры качества жизни / А. И. Зеленков [и др.] ; под науч. ред. А. И. Зеленкова ; Белорусский государственный университет, факультет философии и социальных наук, кафедра философии и методологии науки. — Минск, 2011. — 292 с.

11. Устойчивое развитие [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.fpb-belarus.org/ustraz/index.html. — Дата доступа : 05.08.2013.

12. Шимова, О. С. Стратегия устойчивого развития Беларуси : экологические аспекты экономического роста [Электронный ресурс] / О. С. Шимова. — Режим доступа : http://www.bseu.by/russian/scientific/herald /2003/2/030204.pdf. — Дата доступа : 05.08.2013.

13. 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.

Материал поступил в редакцию 14.08.2013.

Мировой опыт становления и развития безопасного производства экологически чистой аграрной продукции с учетом принципов «зеленой» экономики

Шведко Павел Владимирович,
старший научный сотрудник,
заведующий сектором международной конкуренции и экономической интеграции
Института экономики Национальной академии наук Беларуси
(г. Минск, Беларусь)

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

Авторы констатируют: в настоящее время концепция «зеленой» экономики становится новой глобальной экономической моделью устойчивого развития. Возможности и предпосылки перехода экономики на «зеленые» рельсы весьма сложны, и каждое государство идет своим путем. В статье представлен подробный анализ перехода ряда стран на развитие безопасного производства экологически чистой аграрной продукции и, учитывая зарубежный опыт, представлен перечень мероприятий для Республики Беларусь.

The article noted that, at present, the concept of «green» economy is becoming the new global economic model of sustainable development. Opportunities and conditions of economic transition to «green» the rails are very complex and each country goes its own way. The paper presents a detailed analysis of the transition of several countries on the development of safe production of environmentally friendly agricultural products and, given the international experience provides a list of events for the Republic of Belarus.

Введение

В течение последнего десятилетия человечество одновременно переживает несколько кризисов: климатический, кризис биоразнообразия, топливный, продовольственный, водный, а в последние годы и кризис финансовой системы и экономики в целом. Многие из этих вопросов, в течение длительного времени воспринимавшиеся как проблемы далекого будущего, сегодня, с учетом новых вызовов, стали насущными проблемами выживания для всей планеты. Происходящие изменения обусловили необходимость построения нового экономического мышления. Поэтому в передовых развитых странах, а также и в Республике Беларусь, происходит процесс переоценки ценностей, вектор которого направлен на рост благосостояния населения и социальную справедливость, что в значительной степени уменьшает экологические риски и дефицит природных ресурсов, при этом остро ставится вопрос выбора приоритетного направления повышения качества жизни населения. В качестве альтернативной модели все чаще выдвигается так называемая «зеленая» экономика (или «зеленый» рост), призванная обеспечить для устойчивого развития страны увязку между собой трех компонентов — экономического, социального и экологического. Учитывая, что переход к «зеленой» экономике является сложным и трудным этапом, весьма полезно проанализировать и изучить опыт зарубежных стран.

Основная часть

Термин «зеленая» экономика не является чем-то абсолютно новым. Впервые он был использован в работе «Проект зеленой экономики», которая фактически является основой этой формирующейся концепции [1]. Однако актив-

ное развитие как категориального аппарата, так и трактовок «зеленой» экономики наблюдается с 2008 г. Именно тогда среди девяти Совместных кризисных инициатив, предложенных Генеральным секретарем ООН и Координационным советом руководителей системы ООН в ответ на финансово-экономический кризис, стартовала Инициатива по «зеленой» экономике (GEI) ООН. В это же время получил распространение ряд других терминов, например «зеленый рост» или «озеленение экономики», которые часто используются как взаимозаменяемые.

Наиболее авторитетное и широко применяемое определение этого понятия сформулировано ЮНЕП: «“Зеленая” экономика — это экономика, которая обеспечивает долгосрочное повышение благосостояния людей и сокращение неравенства, при этом позволяя будущим поколениям избежать существенных рисков для окружающей среды и ее обеднения» [2; 3].

Инициатива по «зеленой» экономике в соответствии с наиболее устоявшимся подходом основана на трех главных принципах, которые определяют направления инновационного развития и модернизации производства для того, чтобы обеспечить длительное благополучное развитие экономики:

– оценка и выдвижение на первый план природных услуг на национальном и международном уровнях;

– обеспечение занятости населения за счет создания «зеленых» рабочих мест и разработки соответствующей политики;

– использование рыночных механизмов для достижения устойчивого развития.

Реализация этих принципов возможна при соблюдении следующих условий [2]:

– создание надежных нормативно-правовых основ перехода;

– приоритетность государственных инвестиций и расходов в областях, стимулирующих превращение секторов экономики в «зеленые»;

– ограничение расходов в областях, истощающих природный капитал;

– применение налогов и рыночных инструментов для изменения предпочтений потребителей и стимулирования «зеленых» инвестиций и инноваций;

– инвестирование в повышение компетентности, обучение и образование;

– укрепление международного руководства.

Наиболее значимыми для практического использования вышеперечисленных принципов в аграрной отрасли являются обоснованные перспективы развития и внедрения экологически безопасного производства для получения экологически чистой аграрной продукции, конкурентные преимущества которой определяются набором характеристик, свойств, создающих для предприятия определенное превосходство над своими прямыми конкурентами, позволяющих предприятию получать желаемую прибыль и удерживающих прочные позиции на рынке (табл. 1).

В настоящее время особое внимание во всем мире уделяется экологическому преимуществу по двум причинам: из-за проблем экологии в целом, которые затрагивают и сельское хозяйство, а также качество продуктов питания. Поэтому в требования к экологическому сельскому хозяйству включается не только соблюдение норм чистоты продукта, но и окружающей среды.

В связи с этим во многих странах мира в последние годы пересмотрена вся система ведения сельского хозяйства, основная цель которой — получение качественной экологически чистой безвредной для человека продукции.

Учитывая различные толкования отечественными и зарубежными специалистами сущности понятия «экологически чистая продукция», можно в общем виде дать следующее определение: ЭЧП — это продукция, выращенная на экологически чистых сельскохозяйственных землях с использованием технологий и способов, исключающих применение минеральных удобрений, гербицидов и других химических средств защиты растений, отвечающая научно обоснованным стандартам качества, подтвержденная сертификатами и не оказывающая негативного влияния на состояние окружающей среды при ее производстве и утилизации.

В настоящее время, учитывая мировые тенденции перехода многих стран к «зеленой» экономике, значительно активизировалось формирование быстро развивающегося мирового рынка, охватывающего все сферы производства и услуг. Однако пока не существует общепринятой международной классификации нового рынка и ЭЧП не выделена в отдельную графу ни международной, ни национальной статистикой. В связи с этим дать точную оценку и анализ данного рынка пока не представляется возможным, хотя приблизительную структуру рынка экологически чистых продуктов точно можно представить на рис. 1.

Обзор научных публикаций свидетельствует о том, что в мире идет стремительное развитие экологического сельского хозяйства. Оно ведется приблизительно в 120 странах мира. Согласно

Таблица 1 — Конкурентные преимущества экологически безопасного производства аграрной продукции [3; 4]

№ п/п	Конкурентные преимущества аграрной продукции	Характеристика конкурентных преимуществ для экологически безопасной продукции
1	Качественные	Содержание нитратов, тяжелых металлов, витаминов и питательных веществ, легкость продукции
2	Экологические	Загрязнение окружающей среды: рациональное применение минеральных, органических удобрений, пестицидов, химических средств защиты растений, механической обработки почвы; утилизация животных отходов, отходов потребления; сокращение выбросов в атмосферу, водные объекты
3	Социальные	Качество жизни населения: заболеваемость, продолжительность жизни, рождаемость, формирование «экологического сознания» и культуры питания у населения
4	Технологические	Современные экологически безопасные, энерго- и ресурсосберегающие технологии, специальные технологические приемы
5	Маркетинговые	Развитие прямого маркетинга через специальные торговые сети. Сертификация продукции, экологическая маркировка. Маркетинговые программы продвижения
6	Технические	Сертифицированная сельскохозяйственная техника
7	Ценовые	Цена продажи и цена потребления экологически безопасной аграрной продукции
8	Биологические	Сохранение экосистем, природных ландшафтов, видового и генного разнообразия

анализу, проведенному Международной федерацией движений за экологическое сельское хозяйство (IFOAM), Швейцарским институтом органического сельского хозяйства (FIBL), а также Фондом экологии и сельского хозяйства (SOEL), в 2006–2007 гг. экологическое сельское хозяйство велось на площади более чем 30 млн га. Кроме того, на площади 19,7 млн га. произрастают сертифицированные дикорастущие растения.

Наибольшая часть таких земель находится в Австрии — 11,8 млн га, в Аргентине — 3,1 млн га, в Китае — 2,3 млн га, в Бразилии — около 890 тыс. га. Во всех странах ЕС площадь экологических сельскохозяйственных земель составляет почти 4,5 млн га, в том числе в Италии — 954 тыс. га, Великобритании — более 730 тыс. га, Германии — более 760 тыс. га, в Испании — 733 тыс. га, во Франции — свыше 530 тыс. га. Экологическое сельское хозяйство в Швеции ведется на площади 380 тыс. га, Дании — 178 тыс. га, Чехии — 280 тыс. га, Польше — 220 тыс. га, Венгрии — 130 тыс. га [6].

Производством экологически чистой продукции в мире занимаются (по данным за 2007 г.) 633 891 хозяйство. Доля экологических хозяйств по континентам представлена на рисунке 2.

Наиболее быстрое развитие сектора производства экологически чистой продукции наблюдается в Китае, Аргентине, Японии, Польше и Австралии. По оценке профессора Ульриха Хама, ежегодное увеличение производства экологических продуктов в этих странах составляет от 20 до 50 %. Активную политику экологизации сельского хозяйства проводит Китай. Буквально за 2 года он более чем в 11 раз увеличил площадь земли, отведенной под производство этой продукции. В 2002 г. Китай экспортировал экологические продукты на 200 млн долл.

Тем не менее соотношение экологического сельского хозяйства и традиционного несоизмеримо выше в странах Европы. Среди крупнейших стран мира по доле экологического земледелия находится Лихтенштейн (27,9 %), Австрия (14,2 %) и Швеция (12,0 %). Во многих странах с развитой экономикой удельный вес земель, на которых возделывается экологически чистая продукция, колеблется от 5 до 15 % (табл. 2) [7].

Основной причиной роста объемов экологически чистой продукции является наличие спроса населения на нее в связи с ростом благополучия и заботой о здоровье, ухудшением общей экологической обстановки на планете, заинтересованность производителя в увеличении прибыли, внедрение современных технологий и др. Так, проведенный «Евробарометром» социологический опрос во Франции свидетельствует о том, что если в 2003 г. биопродукты приобретали 37 % опрошенных, то в 2006 г. уже 47 % покупают не реже 1 раза в месяц, а 27 % при первой возможности [6].

С каждым годом все больше жителей цивилизованных стран предпочитают покупать экологи-

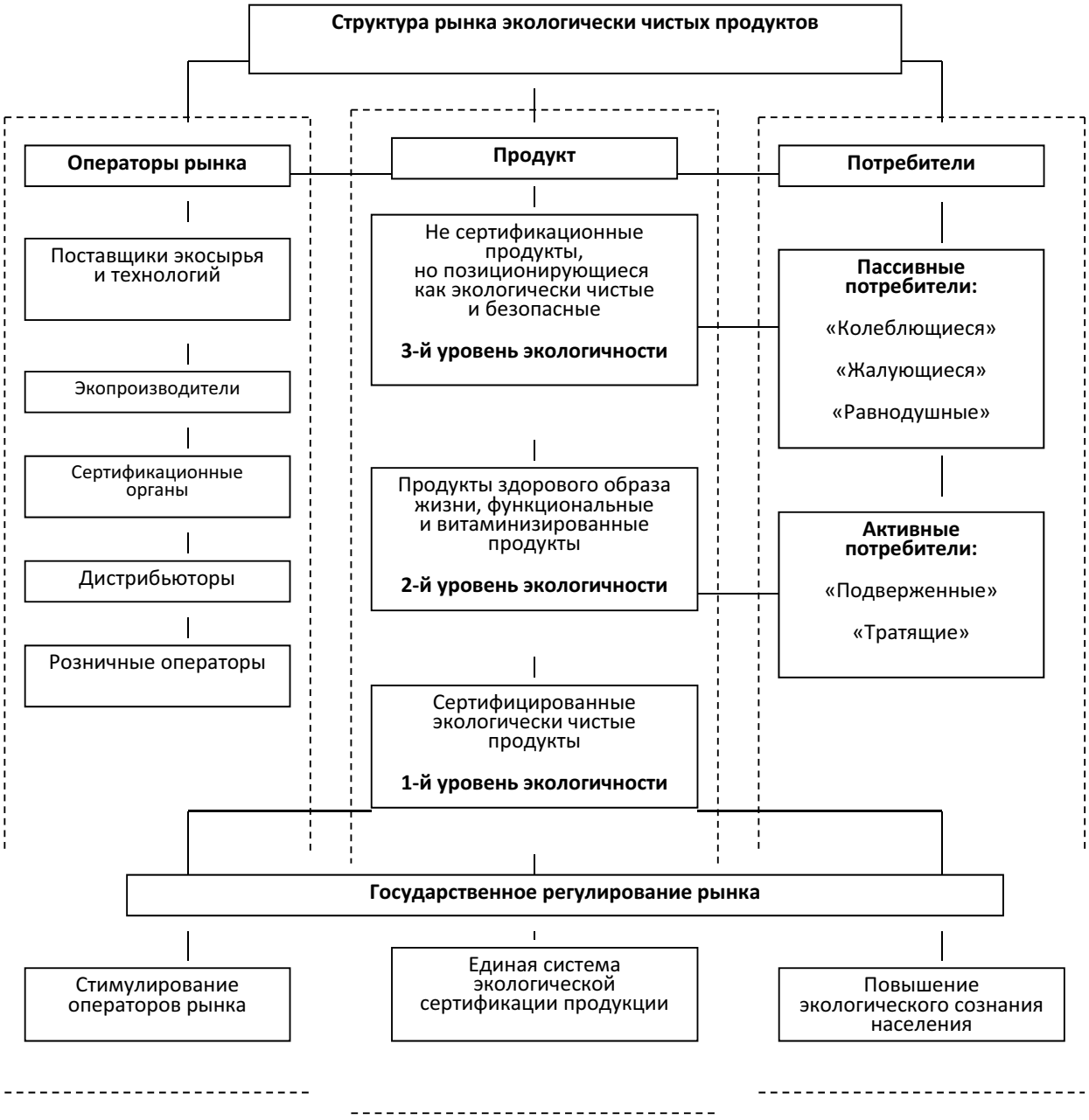


Рис. 1 — Структура рынка экологически чистой продукции
Источник: [5]

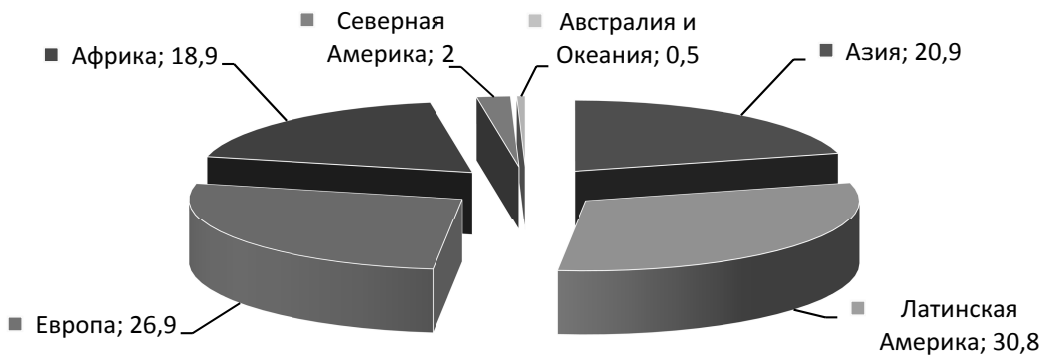


Рис. 2 — Доля экологических хозяйств по континентам
Источник: Исследования FIBL 2005 / 2008

Таблица 2 — Доля экологического сельского хозяйства в зарубежных странах

Страна	Доля «экологически чистых» земель в общей площади земель, занятых под сельхозпроизводством, %
Австрия	11
Великобритания	5
Дания	6–7
Италия	8
Польша	5
Финляндия	6–7
Чехия	5
Швейцария	10
Швеция	15

чески чистые продукты питания, что способствует развитию рынка этой продукции. За последние 45 лет мировой рынок экологически чистой продукции прошел следующие этапы своего развития:

1) 60–70-е гг. XX ст. — этап зарождения идеи экологически чистой продукции, формирование инициативных групп, переходящих на употребление натуральных или биопродуктов, выращенных без использования химических удобрений. Преобладает натуральное хозяйство, возникают специализированные мини-магазины. Активного проникновения на рынок нет;

2) 1980-е гг. — этап формирования спроса. Растет популярность экологических продуктов. Идет стихийное формирование специализированного рынка, растет число производителей, открываются специализированные магазины;

3) начиная с 1990-х гг. — этап признания экологически чистой продукции и ее рынка. Растет интерес к этому рынку со стороны государств и крупного бизнеса, разрабатываются национальные стандарты и системы сертификации экологически чистой продукции, идет динамическое развитие рынка этой продукции;

4) начало XXI в. — этап роста производства и рынка экологически чистой продукции. Растет покупательский интерес к здоровому питанию, продуктам местного происхождения, забота об окружающей среде. Все больше стран участвуют в формировании таких рынков. Разрабатываются все новые и более строгие стандарты для экологически чистой продукции, которым должны соответствовать и производители, и экспортеры.

В растущей фазе в настоящее время находится рынок экологически чистой продукции в Северной Америке, Италии, Голландии, Норвегии, Швеции, Португалии, Финляндии и других странах.

Экологически чистые продукты представляют самый быстроразвивающийся сектор пищевой индустрии в мире. В 2006 г. мировой рынок экологически чистой продукции составлял примерно 36–42 млрд долл. США, а среднегодовые темпы его роста за последние 5–6 лет — 13–16 %. Большинство прогнозов свидетельствуют о среднегодовых темпах роста в 12–13 %, что позволяет объем рынка этих продуктов к 2010 — 2011 гг. довести до 65–75 млрд долл. США. Темпы роста этого сегмента рынка в 3–5 раз выше, чем рост всего сегмента продуктового рынка [6].

Основными экологически чистыми продуктами, поступающими на рынок, являются: фрукты и овощи, хлеб и хлебные злаки, молочные продукты, мясо, рыба, птица, напитки.

Основными причинами роста мирового рынка ЭЧП являются экологические пищевые кризисы последнего десятилетия (эпидемия коровьего бешенства, эпидемия ящура, птичий грипп), общественные волнения по поводу вреда генно-модифицированных компонентов, содержащихся в продуктах питания, распространение аллергических реакций на употребление продуктов питания и, как следствие, всех этих явлений — рост недоверия к традиционным продуктам.

Правительства развитых стран активно поддерживают экопроизводство, так как оно способствует укреплению внутреннего рынка, увеличению экспорта и помогает решить экономические и экологические проблемы. Лидирующие позиции по развитию рынка ЭЧП и экспорту экопродукции занимают США, страны Западной Европы, прежде всего Германия, Швейцария, Дания, Италия, Великобритания, Франция.

Наиболее показательным и успешным является американский опыт развития рынка ЭЧП. Экологически чистое питание начало развиваться в США с 1970-х гг. как антипод фаст-фуда. Сегодня, получив поддержку общественного мнения и государства, оно привлекает большой поток покупателей, с успехом завершив переход от частных

лавочек в сети специализированных супермаркетов. Около 25 % американцев употребляют ЭЧП. Около 46,6 % от общего стоимостного объема приходится на экологически чистую продукцию. Этот рынок продолжает расти в США быстрыми темпами. Если в 2000 г. доля рынка ЭЧП в общем объеме продуктового рынка в США составляла 1,2 %, то к 2010 г. она возросла на 3,6 %. Этому способствовали и вступившие в силу 21 октября 2002 г. в США национальные стандарты на ЭЧП, внедрение которых было призвано остановить междоусобицу между частными маркировками, прекратить опасения покупателей по поводу импортированной продукции и способствовать официальному признанию индустрии ЭЧП как существенной части экономики США.

Содержание национальных американских стандартов на ЭЧП включает: запрет на использование искусственных химических удобрений; запрет на применение генетически модифицированных технологий; запрет на употребление стимуляторов роста и откорма, а также антибиотиков и гормональных препаратов плюс использование кормов, созданных не на основе органики.

Параллельно с началом работы закона о национальных стандартах была внедрена обязательная сертификация, которая была направлена на то, чтобы производители и продавцы органики четко следовали национальным стандартам: ни одни не прошедший сертификацию продукт не может получить лейбл «organic».

Была принята четкая классификация ЭЧП, которую, на наш взгляд, целесообразно принять за основу и Беларуси:

1. *Natural Products (NP)* — продукты, состоящие полностью или, по крайней мере, большей частью из ингредиентов природного происхождения, с минимальным количеством химических веществ, искусственных наполнителей и прочего. Натуральные продукты включают в себя Organic Products (OP). По-русски их правильнее будет называть «экологически чистые продукты» (ЭЧП). ЭЧП — это продукты, выращенные на специально очищенной земле, без применения химических препаратов, с использованием лишь естественных удобрений, таких как навоз, компост и др. В октябре 2002 г. в США был принят федеральный закон, в котором установилось 4 подвида ЭЧП:

– 100 % organic — это продукты, произведенные полностью «органическим способом», т. е. исключительно природным образом, из экологически чистых ингредиентов;

– certified organic — 95 % ингредиентов конечного продукта произведено «органическим способом»;

– made with organic — продукты, содержащие как минимум 70 % экологически чистых ингредиентов;

– with organic components — продукты, содержащие менее 70 % экологически чистых ингредиентов.

Эти ингредиенты обозначены на упаковке продукта. Ни один из вышеперечисленных видов ЭЧП не может содержать радиоактивных или синтетических ингредиентов, гормонов или антибиотиков.

2. *Functional Foods (FF)* — это продукты с искусственным добавлением полезных веществ, повышающих защитные функции организма (например, апельсиновый сок с добавлением эхинацеи). FF могут быть произведены неорганическим способом и таким образом не является ЭЧП, хотя часто это совмещается. Тем не менее сегодня FF — это отдельная ветвь NP, не связанная с ЭЧП.

3. *Nutraceuticals* — это специальные добавки к пище, повышающие ее питательность, например, витамины. Они обязательно должны быть натурального происхождения. Большинство из них — экстракты из различных растений.

Сертификат должны получить все, кто принимает участие в выращивании, изготовлении и подготовке к продаже органической продукции. То есть это не только производители, но и люди, занимающиеся получением, доставкой, обработкой, упаковкой и хранением ЭЧП.

Внедрение стандартов положительно сказалось на всем рынке ЭЧП в США. Их наличие способствовало более свободному импорту и экспорту товаров, что принесло дополнительные средства в бюджет и позволило расшить рынок сбыта. Кроме того, потребители стали обращать меньше внимания на высокие цены на ЭЧП, так как теперь они могут быть уверены в том, что получают именно то, за что платят. Рынок ЭЧП превратился в бизнес, приносящий хорошую прибыль. За последние 10 лет рынок увеличивался ежегодно на 20–25 %.

В общих чертах американский опыт пересекается с опытом европейских стран, активно развивающих рынок ЭЧП (Германия, Швейцария, Дания и др.). Для всех этих стран характерна одна общая черта — ориентация на стимулирование внутреннего рынка ЭЧП с учетом принципов «зеленой» экономики.

Для стран Восточной Европы и развивающихся стран характерен экспортный характер развития рынка ЭЧП. В первую очередь, это связано с неготовностью внутреннего рынка к экопотреблению вследствие низкого уровня жизни и

Таблица 3 — Основные этапы развития рынка ЭЧП России

Этапы развития рынка ЭЧП	Объем рынка (% от всего рынка / долл. США)	Внутренний рынок	Внешний рынок
1. Стихийное возникновение рынка (1990–2000 гг.)	0,01–0,1 % / 15–150 млн долл. США	Преобладание импорта ЭЧП в основном из стран Западной Европы	Появление российских производителей ЭЧП, ориентированных исключительно на экспорт
2. Формирование внутреннего рынка (2001–2010 гг.)	0,2–0,5 % / 200 млн долл. США — 1 млрд долл. США	Выход на внутренний рынок отечественных производителей, расширение категорий ассортимента ЭЧП	Рост экспорта российских экопроизводителей, создание совместных производств, союзов экоэкспортеров.
3. Расцвет внутреннего рынка (2011–2020 гг.)	1–3 % / 1,4–6 млрд долл. США	Рынок динамично развивается, происходит постепенное снижение цен на ЭЧП, вытеснение зарубежных игроков	Российские производители равноправные игроки на мировом рынке ЭЧП. Россия один из ведущих поставщиков ЭЧП в Европу

Рис. 3 — Динамика и прогноз развития рынка ЭЧП России (1989–2019 гг.)

экологического сознания населения. Но в общем можно говорить о большом потенциале развития экопроизводства в этих странах по причине более низкого уровня техногенного развития и загрязнения окружающей среды, а также более дешевой себестоимости производства экопродукции.

Накопившиеся экологические проблемы в России, а также общемировые рыночные экотенденции дали толчок развитию рынка ЭЧП. Этапы развития ЭЧП можно разделить на три части (табл. 3) [5; 9].

В настоящее время уже можно констатировать, что российский рынок ЭЧП завершает второй этап развития. Правительство начинает уделять внимание этому рынку. Внедрение экомаркировки в Москве, разработка закона о производстве, переработке, транспортировке, хранении и реализации ЭЧП, открытие первых специализированных магазинов — все это свидетельствует о большом будущем индустрии ЭЧП в России. Динамика и прогноз развития рынка ЭЧП в России представлена на рис. 3.

На основе анализа особенностей и закономерностей развития рынка, проделанный российскими специалистами, была построена модель рынка ЭЧП, опыт построения которой может быть с соответствующей корректировкой применен и в Республике Беларусь (рис. 4).

Основными особенностями данной модели являются:

– специализация экологически чистого производства в области экологического сельского хозяйства, что обусловлено уникальными климатическими и аграрными возможностями страны;

– планируемая ориентация рынка на отечественные ЭЧП среднего ценового сегмента вследствие доступности и приемлемой текущей экологичности продовольственных ресурсов страны;

– широкие экспортные возможности российских ЭЧП вследствие более низкой себестоимости их производства в России.

Доля рынка экологически чистой продукции в общем объеме продуктового рынка в странах Евросоюза составляет: Австрия — 1,8 %, Швеция — 2 %, Германия — 3 %. Наибольшая доля экологически чистой продукции на рынке приходится на овощи и фрукты, наименьшая — на мясо, рыбу и птицу.

Опыт стран, имеющих рынок экологически чистой продукции, свидетельствует о том, что

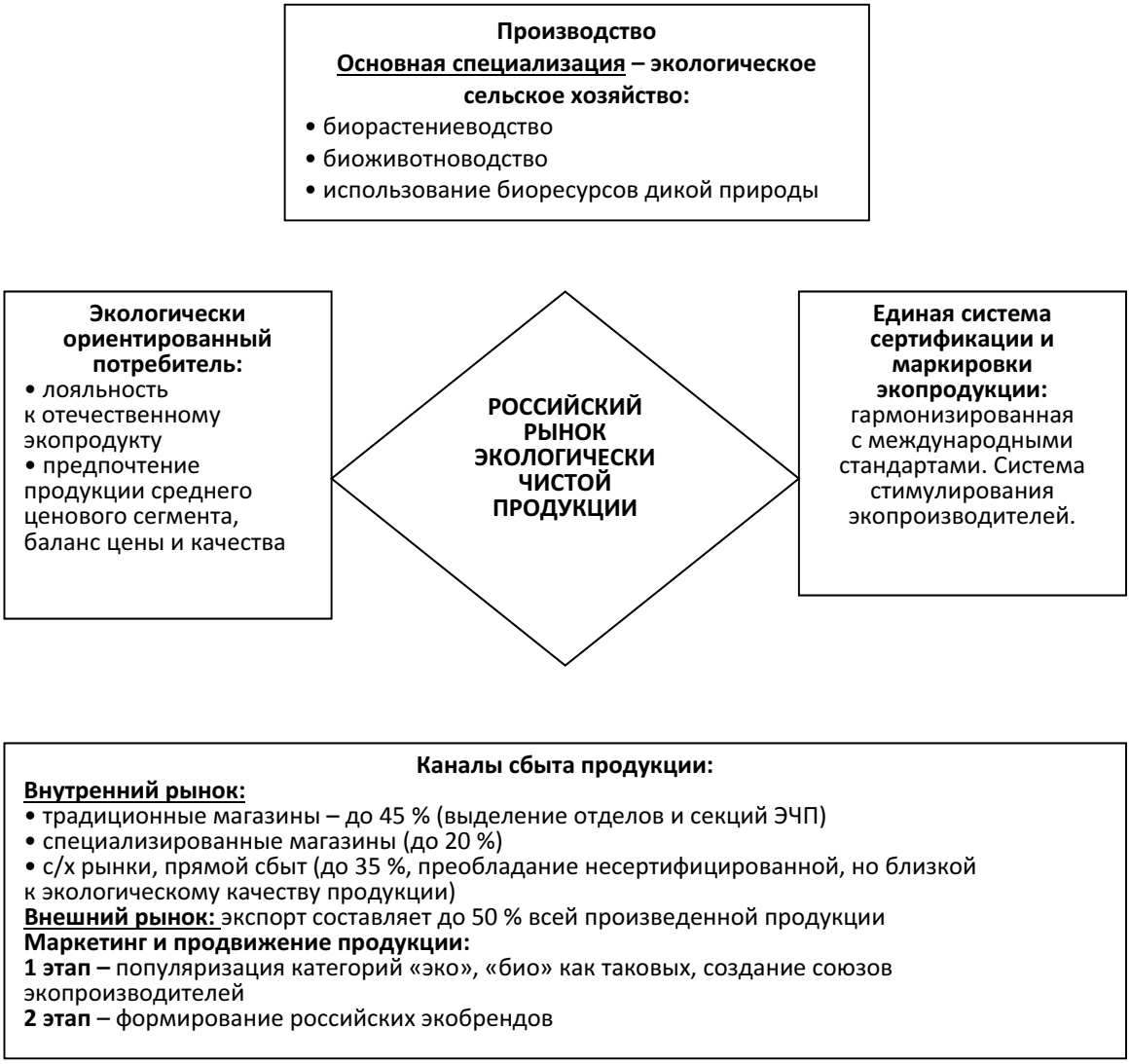


Рис. 4 — Модель российского рынка экологически чистой продовольственной продукции

эта продукция реализуется через супермаркеты, специализированные и обычные магазины. В Финляндии около 88 % всех розничных продаж ЭЧП в 2005 г. осуществлялось через супермаркеты, в Великобритании — 76 %. В Германии через супермаркеты реализуется 36 % общего объема продаж, специализированные магазины — 34 %, обычные магазины — 16 % [6].

Экологически чистая продукция реализуется по более высоким ценам. Ценовая разница между экологически чистой продукции и традиционными продуктами зависит от страны и продукта. Так, по данным маркетинговых исследований цена на крупу в 2005 г. была в среднем выше на 102 %, а максимальная разница в цене на картофель — 257 %, птицу — 182 %, яйцо — 167 %, молоко — 22 %, говядину — 34 %, свинину — 68 %. Надбавка к цене на экологически чистую продукцию в Германии колеблется от 27 до 268 %. Причиной высокой надбавки является низкий уровень цен на традиционные продукты питания, высокие затраты на поставку вследствие небольших объемов производства, а также короткий период хранения свежих продуктов в различных сетях. Поэтому важным в развитии рынка экологически чистой продукции является и то, что правительства целого ряда стран осуществляют поддержку сельских товаропроизводителей, производящих эту продукцию, в виде дотаций и субсидий. Из бюджета Евросоюза ежегодно примерно 50 % расходуется на компенсационные выплаты фермерам, ограничивающим использование химикатов.

В странах ЕС маркировка органической растениеводческой продукции регулируется Правилом ЕС № 2029/91, а животноводческой — № 1804/99. В соответствующих правовых документах изложен необходимый минимум общих предписаний для такой маркировки.

В 2005 г. Европейская комиссия сделала обязательным использование специальной «межстрановой» эмблемы для органических продуктов питания или логотипа «EU-organic» для продуктов, являющихся, по крайней мере, на 95 % органическими.

Вместе с тем необходимо отметить, что в европейских странах действует Единая сельскохозяйственная политика (ЕСП), регулирующая импорт сельскохозяйственной продукции извне Евросоюза. Устанавливаются требования к маркировке натуральных продуктов растительного и животного происхождения. Если товар соответствует всем нормам европейских документов, то он может обозначиться как «organic» в Англии, как «Biologisch» или «Ekologisch» в Германии, «Ekologiskt» в Швеции и т. д. Правила ЕС устанавливают минимальные требования к процессу выращивания, производства, переработки и импорта продукции органического сельского хозяйства. Каждая страна ЕС несет ответственность за применение всех европейских документов в области экологического сельского хозяйства и за создание системы проверок и инспекций. В то же время странам ЕС представляется определенная степень свободы [7].

Развитие производства экологически чистой продукции за рубежом происходит не только на фермах с органическими технологиями. Активное участие в этом принимают ученые-аграрники, экономисты, экологи, которые проводят широкие научные исследования, посвященные специальным аспектам ведения органического сельского хозяйства.

Наряду с изучением общих черт производства и рынка экологически чистой продукции в зарубежных странах считаем необходимым и целесообразным рассмотреть более подробно развитие экологического сельского хозяйства в Швеции, опыт которой, несомненно, будет весьма полезен для сельскохозяйственных товаропроизводителей Республики Беларусь.

Первые фермерские хозяйства, использующие органические методы, появились в Швеции в 1940-х гг. До 1980-х гг. органическое сельское хозяйство было представлено несколькими организациями, которые работали изолировано друг от друга. В 1985 г. была создана Национальная ассоциация AFR, которая с 1994 г. известна как Ekologiska Lantbrukarna I Sverige. Единые стандарты и требования были разработаны организацией KRAV [11].

Исходя из определения, данного IFOAM, Ассоциацией экологических фермеров Швеции (швед. Ekologiska Lantbrukarna), были сформулированы следующие принципы развития экологического сельского хозяйства [12]: сохранение и укрепление плодородности земли и земледельческих систем; защита и развитие биологического разнообразия; минимизация расхода ископаемых горючих и других невозобновляемых природных ресурсов и выброса загрязнений; доступность экологических продуктов всем потребителям по приемлемой цене.

Таким образом, в Швеции во внимание принимается не только непосредственно процесс производства экологически чистой продукции, но и определенный жизненный уклад, основанный на бережном отношении как к земле и природе, так и труду человека. Экологически чистые продукты питания здесь поставлены в центр более общей концепции развития и сосуществования людей и природы, при которой минимизируется негативное воздействие на последнюю. В целом экологически чистые продукты оказываются доступными в большей части населения.

Как показал анализ, за последние годы существенно возросли площади возделывания экологически чистой продукции овощей и приправ, фруктов и ягод, тепличных культур. Одновременно уменьшились площади под сахарную свеклу и картофель. Обусловлено это тем, что эта продукция получила большое распространение как импортируемая.

Изложенный выше мировой опыт и особенно опыт США, Швеции по организации экологического земледелия и производства экологически чистой продукции на основе принципов «зеленой» экономики будет весьма полезен для Республики Беларусь, поскольку в нашей стране уже наблюдаются некоторые позитивные изменения в этом направлении. Он заслуживает внимания руководителей сельскохозяйственных организаций и личных подсобных хозяйств, которые могли бы заняться аналогичным видом деятельности.

Можно с уверенностью констатировать, что Республика Беларусь рассматривает «зеленую» экономику в качестве важного инструмента обеспечения устойчивого развития экологической безопасности страны и как фактор повышения конкурентоспособности белорусской продукции, в том числе экологически чистой, на внешних рынках. Поэтому рынок экологически чистой аграрной продукции, представляющий собой альтернативу традиционному рынку, хотя медленно, но развивается.

Продвижению белорусской продукции, в том числе и экологически чистой, с учетом ее конку-

рентоспособности на принципах «зеленой» экономики могут способствовать следующие предпосылки:

– наличие долгосрочных и среднесрочных программных и плановых отраслевых документов;

– действия по приведению законодательства отрасли в соответствии с законодательством ЕС;

– активность природоохранных научно-производственных объединений;

– наличие в нормативной базе возможностей для внедрения комплексных разрешений на основе наилучших доступных технологий и для роста применения экономических и рыночных инструментов;

– высокий профессиональный уровень государственного управления;

– система контроля за состоянием окружающей среды и экологической статистики и др.

– развитая научно-исследовательская и инновационная инфраструктура.

Однако, как показали исследования, ряд сдерживающих факторов усложняют развитие безопасного производства экологически чистой аграрной продукции. К их числу относятся:

1. Отсутствие национальных стандартов на ЭЧП и четкого определения понятия «экологически чистый продукт» приводит к массовой несанкционированной маркировке и дискредитации ЭЧП среди потребителей.

2. Отсутствие массового спроса на ЭЧП и необходимость больших маркетинговых усилий для их продвижения, образовательной и разъяснительной работы с покупателями.

3. Зависимость от внешних источников энергии, низкий уровень прямых иностранных инвестиций вследствие увеличения финансовых и временных издержек на производство ЭЧП, которые в 1,5–2 раза превышают аналогичные затраты на производство обычной продукции.

4. Неподготовленность в сельском хозяйстве республики к процессу обоснования сертификации земель. Их сертификация может занять, по мнению специалистов, не менее 4 лет только в том случае, если правильно велась история полей и прочая документация, а химические показатели почвы соответствовали допустимым уровням.

Выход из сложившейся ситуации, учитывая анализ зарубежного опыта, возможен в реализации следующих мероприятий:

1. Создание национальных стандартов и единой системы сертификации ЭЧП, гармонизированных в соответствии с международным образцом и основанных на сертификации всего процесса производства в целом, а не только готовой продукции.

2. Создание благоприятного законодательного, налогового и кредитного климата для развития рынка ЭЧП и стимулирования его операторов. Необходимо принятие закона об экологически чистом сельскохозяйственном производстве и введение системы льготного кредитования и налогообложения экологических проектов.

3. Ужесточение системы экологического контроля и увеличение экологических платежей за загрязнение, что сыграет роль своеобразного стимула экологизации производства.

4. Реализация активной образовательной политики в области повышения экологического сознания населения, популяризации здорового образа жизни и экологически чистого питания. Развитие системы переподготовки квалифицированных рабочих и специалистов востребованных «зеленых» специальностей, систематически проводить работу по удержанию в стране наиболее ценных специалистов и возвращать отечественных профессионалов, работающих за рубежом.

5. Формирование устойчивой производственной и социальной инфраструктуры при производстве ЭЧП, позволяющей рационально использовать природные ресурсы, решать экологические проблемы, сохраняя при этом окружающую среду, здоровье населения и природные минерально-сырьевые ресурсы.

6. Осуществление компенсаций расходов, направленных на воспроизводство плодородия земель, соблюдение экологических и санитарных норм земледелия, а также на переход к производству экологически безопасной продукции.

Практическое использование в Беларуси предлагаемых мер позволит более полно учитывать экологический фактор при производстве ЭЧП и принятии управленческих решений для улучшения благосостояния, будет способствовать повышению качества жизни населения страны с учетом требований «зеленой» экономики, что создаст условия для эффективного государственного регулирования экономики и деятельности субъектов хозяйствования.

Заключение

Из всего вышеизложенного можно заключить, что в настоящее время уже в мировом масштабе возникла необходимость поиска альтернативных путей развития для выхода из глобального финансово-экономического и экологического кризиса. То есть мир стоит на пороге новых великих перемен — на пороге эпохи «зеленой» экономики.

ЮНЕП объявило грядущее десятилетие (2010–2020 гг.) десятилетием «зеленой» экономики. Провозглашенный новый курс на восстановление экономики на «зеленой» основе необходим не только для предотвращения наихудших последствий чрезмерного использования природных ресурсов, истощения экосистем и изменения климата, но и для улучшения качества жизни населения. Создание, развитие и стимулирование безопасного производства ЭЧП — одно из важнейших направлений «озеленения» экономики не только отдельного государства, но и всего мирового пространства.

Анализ зарубежного опыта становления и развития безопасного производства ЭЧП свидетельствует, что в последние два десятилетия мировой рынок ЭЧП бурно развивается и становится популярной альтернативой к потреблению вредных и экологически небезопасных продуктов.

Обобщение опыта зарубежных стран весьма полезно применить и в Республике Беларусь при определении основных направлений развития и стимулирования безопасного производства экологически чистой аграрной продукции с учетом принципов «зеленой» экономики.

Литература

1. Pearce et al. Blueprint for Green Economy, Earthscan Publications Limited, 120 Pentonville Road. — London NI 9 JN, UK, 1989. — 13 p.

2. Навстречу «зеленой» экономике — путь к устойчивому развитию и искоренению бедности. Обобщающий доклад для представителей властных структур [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.unep.org/greeneconomy.

3. Организационно-экономические основы стимулирования рационального использования сельскохозяйственных земель и производство экологически безопасной продукции : метод. пособие / И. Г. Ушачев, А. М. Югай, С. Н. Алейник [и др.]. — М. : ФГУП «ВО Минсельхоза России», 2006. — 302 с.

4. Организационно-экономические основы стимулирования рационального использования сельскохозяйственных земель и производство экологически безопасной продукции : метод. пособие / И. Г. Ушачев, А. М. Югай, С. Н. Алейник [и др.]. — М. : ФГУП «ВО Минсельхоза России», 2006. — 302 с.

5. Горшков, Д. В. Формирование экологичности продукции на стадии ее жизненного цикла. Экологические характеристики продукции / Д. В. Горшков // Экологический консалтинг. — 2004. — № 2 (14). — С. 15–21.

6. Кантемгиров, Н. Ф. Рынок экологически чистой продукции на современном этапе и место России в данном процессе / Н. Ф. Кантемгиров // Аграрная Россия. — 2006. — № 5. — С. 46–52.

7. Обзор рынков экологически чистых продуктов (Organic Food & Drink) США, страны Евросоюза / Гортис. Маркетинговые исследования. Бизнес-консалтинг. — СПб., март 2007. — С. 13–15.

8. Сельскохозяйственные угодия России (состояние и перспективы развития). — М., 2008. — 95 с.

9. The National Organic Program. — USDA. — 2002 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.ams.usda.gov/nop/.

10. Горшков, Д. В. Особенности продвижения экологически ориентированной продукции. Построение успешных коммуникаций с потребителем / Д. В. Горшков // Маркетинговое обозрение. — 2004. — № 2. — С. 15–29.

11. Горшков, Д. В. Сегментирование экологически ориентированного потребителя / Д. В. Горшков // Экология и промышленность России. — 2004. — № 4. — С. 8–19.

12. Ekologiska jordbuk-eonsame for jordbukaren? Hakan Rosenqvist. Zivsmedelsekonomiska institutet, SLI-SKRIFT. 2003 : 5. — 23 p.

13. Sweden and Ecological Govemance : Straddling the Fence. Lundqvist, Lennart J. — Mancherter University Press, 2004. — 46 p.

Материал поступил в редакцию 02.08.2013.

Основные направления регулирования внешней торговли продукцией АПК Украины с учетом повышения международной конкурентоспособности

Головачёва Ольга Сергеевна,
аспирант кафедры международной экономики
Киевского национального торгово-экономического университета
(г. Киев, Украина)

В статье исследуются позиции продукции АПК Украины с точки зрения международной конкурентоспособности, проанализированы и предложены направления государственного регулирования внешней торговли сельскохозяйственной продукцией, направленные на усиление позиций Украины на международных рынках продовольствия.

Positions of Ukraine's agro-industrial complex's production in terms of international competitiveness are studied in the article; the directions for State regulation of agricultural products foreign trade aimed at improving Ukraine's positions in the international food markets, are analysed and offered.

Введение и постановка проблемы

Агропромышленный комплекс играет важную роль в хозяйстве всех стран мира, учитывая его место в обеспечении продовольственной безопасности государства. В Украине, кроме этого, АПК обеспечивает работой населения сельской местности, а также способствует притоку в страну валютной выручки от экспорта, что актуализирует вопросы разработки и реализации государственной регуляторной политики в этой сфере. Необходимо применение различных рычагов государственного влияния на функционирование АПК с целью его гармоничного развития, обеспечения выполнения им его социально-экономических функций, а также усиление позиций Украины на международных рынках продовольствия.

В научных исследованиях глобальной конкурентоспособности выделяются разработки Всемирного экономического форума, которые публикуются в его ежегодных докладах. ВЭФ рассчитывает индекс глобальной конкурентоспособности на основе 12 составляющих, которые совместно представляют собой наиболее всестороннюю оценку национальной конкурентоспособности экономики во всем мире. В 2012–2013 гг. ВЭФ оценили конкурентоспособность в 144 странах [1]. Украина по оценкам международных экспертов заняла 73-е место в рейтинге, поднявшись за 2011–2012 гг. на 16 позиций, страна почти достигла уровня 2008 г. (72-е место). Такое улучшение позиций сопровождалось положительными изменениями в индексе легкости ведения бизнеса Всемирного банка (рассчитывается для 185 стран), где Украина переместилась на 15 позиций вверх и достигла своего максимума с 2006 г., а также подъемом в рейтинге конкурентоспособности Центра мировой конкурентоспособности при Международном институте развития менеджмента IMD (рассчитывается для 59 стран), где, по итогам 2013 г., поднялась на 49-е место, хотя с 2008 г. страна постоянно занимала последние позиции.

Несмотря на то, что в международных рейтингах конкурентоспособности Украина в целом улучшает свои позиции, в разрезе составляющих этих индексов ее позиция остается невысокой. В частности, критически низкой позиция Украины в оценке эффективности рынке товаров по таким показателям как качество сельскохозяйственной политики (потеря позиции до 136), хотя сельскохозяйственное производство является важной отраслью международной специализации Украины.

Таблица 1 — Показатели конкурентных преимуществ

Индекс конкурентных преимуществ	Формула	Характеристика
RXA — индекс относительного преимущества экспорта (Relative Export Advantage)	$RXA_{ij} = \frac{E_{ij}}{E_{sj}} \div \frac{E_{iw}}{E_{sw}}$	RXA>1 — товару страны присуще относительное экспортное преимущество; 0,75>RXA<1 — отсутствие выраженного предпочтения или невыгоды; RXA<0,75 — отсутствие экспортного преимущества страны в определенном товаре
	E_{ij} — экспорт i-й группы товаров страны j; E_{sj} — общий экспорт страны j; E_{iw} — общемировой экспорт i-й группы товаров; E_{sw} — общемировой экспорт всех товаров	
RMP — индекс выявленной импортной зависимости (Relative Import Penetration)	$RMP_{ij} = \frac{I_{ij}}{I_{sj}} \div \frac{I_{iw}}{I_{sw}}$	RMP>1 — зависимость от импорта товара страны высока; RMP<1 — наличие конкурентного преимущества страны в определенном товаре
	I_{ij} — импорт i-й группы товаров страны j; I_{sj} — общий импорт страны j; I_{iw} — общемировой импорт i-й группы товаров; I_{sw} — общемировой импорт всех товаров	
RTA — индекс относительных торговых преимуществ (Relative Trade Advantage Index)	$RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMP_{ij}$	RTA>0 — страна имеет конкурентное торговую преимущество; RTA<0 — имеет место конкурентная торговая невыгода
	RXA_{ij} — индекс относительного преимущества экспорта i-й группы товаров страны j; RMP_{ij} — индекс выявленной импортной зависимости i-й группы товаров страны j	
RCA — индекс выявленных компоративных преимуществ (Revealed Comparative Advantage)	$RCA_{ij} = \frac{E_{ij} - I_{ij}}{T_{sj} \times (T_{iw}/T_{sw})}$	RCA>0 — страна имеет конкурентное преимущество; RCA<0 — отсутствие преимуществ страны в торговле данным товаром
	E_{ij} — экспорт i-й группы товаров страны j; I_{ij} — импорт i-й группы товаров страны j; T_{sj} — ½ суммы общего экспорта и импорта страны; T_{iw} — ½ суммы общемирового экспорта и импорта i-й группы товаров; T_{sw} — ½ суммы общемирового экспорта и импорта всех товаров	
LFI — индекс Лафая (Lafay index)	$LFI_{ij} = 100 \times \left(\frac{E_{ij} - I_{ij}}{E_{ij} + I_{ij}} - \frac{E_{sj} - I_{sj}}{E_{sj} + I_{sj}}\right) \times \frac{E_{ij} + I_{ij}}{E_{sj} + I_{sj}}$	LFI>1 — существуют конкурентные преимущества, чем больше значение, тем выше уровень преимуществ; LFI<1 — неконкурентоспособность продукции
	E_{ij} — экспорт i-й группы товаров страны j; E_{sj} — общий экспорт страны j; I_{ij} — импорт i-й группы товаров страны j; I_{sj} — общий импорт страны j	

Анализ последних публикаций и исследований

Проблемы регулирования развития агропромышленного комплекса с учетом конкурентных преимуществ продукции АПК исследовали в своих работах такие ученые, как В. Бойко, В. Мессель-Веселяка, И. Пасхавер, П. Саблук, А. Шпичак. Однако существует ряд проблем, которые требуют дальнейшего изучения и исследования.

Изложение основного материала

Конкурентоспособность Украины в 2012–2013 гг. выросла в основном благодаря оздоровлению макроэкономического климата и увеличению размера рынка. Для оценки конкурентоспособности сельскохозяйственных товаров мы апеллировали к концепции Балассы, Вальраса и Лафая. В табл. 1 приведены формулы, по которым осуществлялись расчеты и характеристики результата.

На основе COMTRADE database были определены данные показатели для экспорта и импорта сельскохозяйственной продукции по двум знакам УКТ ВЭД за период 2007–2012 гг. и выявлены товарные позиции, для которых индексы конкурентоспособности имеют положительные значения (табл. 2).

Приведенные в табл. 2 результаты расчетов показывают, что значительная часть украинской сельскохозяйственной продукции является конкурентоспособной на внешние рынках и несомненно обладает компаративными пре-

Таблица 2 — Индексы конкурентных преимуществ сельскохозяйственной продукции Украины

Индекс конкурентных преимуществ	Год	Живые животные и продукты животного происхождения	Продукты растительного происхождения	Жиры и масла животного или растительного происхождения	Готовые пищевые продукты
RXA	2008	5,83	13,19	5,44	4,54
	2010	6,76	10,55	9,88	4,93
	2012	6,68	20,70	10,42	4,99
RMP	2008	10,41	2,75	1,33	3,92
	2010	9,18	3,59	1,45	4,23
	2012	9,88	4,56	0,82	3,48
RTA	2008	-4,58	10,45	4,11	0,62
	2010	-2,42	6,96	8,43	0,70
	2012	-3,20	16,14	9,60	1,51
RCA	2008	-6,15	8,61	3,42	-0,26
	2010	-3,77	5,93	7,77	0,12
	2012	-4,76	13,86	8,43	0,68
LFI	2008	-0,40	3,26	1,15	0,31
	2010	-0,27	2,56	2,28	0,43
	2012	-0,31	5,20	2,79	0,78

Источник: рассчитано автором по данным [2]

имуществами. Крупнейшими преимуществами обладают товарные группы «продукты растительного происхождения и жиры и масла животного или растительного происхождения». Детализация анализа на уровне четырех знаков УКТ ВЭД показала, что в течение 2007–2012 гг. конкурентоспособностью по всем приведенным выше индексам компаративного преимущества владели 29 товарных позиций из 200. Хотя группа «скот и продукты животного происхождения» в целом не имеет конкурентных преимуществ, углубленные расчеты позволяют выделить отдельные конкурентоспособные товарные позиции, а именно: мясо крупного рогатого скота мороженое (код УКТ ВЭД 0202), молоко и сливки сгущенные (0402), молочная сыворотка (0404), сыры (0406) и мед натуральный (0409). Среди группы «продукты растительного происхождения» конкурентоспособностью характеризуются следующие товарные позиции: овощи бобовые сушеные (0713), орехи (0802, 0811), пшеница (1001), ячмень (1003), кукуруза (1005), гречиха и просо (1008), мука пшеничная (1101), крупы и гранулы из зерна злаков (1103), соевые бобы (1201), семена рапса, или кользы (1205), семена и плоды прочих масличных культур (1207). Товарные позиции группы «жиры и масла животного или растительного происхождения» также обладают значительными конкурентными преимуществами, в частности: масло соевое (1507) и масло подсолнечное (1512). Группа «готовые пищевые продукты» отличается следующими позициями: патока (1703), кондитерские изделия из сахара, не содержащие какао (1704), шоколад (1806), хлебобулочные изделия (1905), воды с добавлением сахара (2202), пиво из солода (2203), отруби, кормовая мука (2302), отходы и остатки от производства сахара (2303), жмых (2306) и сигареты (2402).

Реализация конкурентных преимуществ, однако, невозможна без повышения эффективности сельскохозяйственного производства и механизма реализации государственной поддержки. Формирование государственной регуляторной политики в сфере АПК является сложным процессом, несмотря на то, что ее цель — не только обеспечение развития АПК Украины, но и обеспечение его интеграции в систему мирового хозяйства, повышения уровня жизни сельского населения, создание предпосылок для реализации экспортного потенциала всех субъектов и объектов хозяйствования. Наличие значительного количества взаимосвязанных целей обусловливает необходимость применения государством ряда инструментов, применение которых в комплексе позволяет всесторонне регулировать развитие аграрной сферы как залога продовольствен-

Таблица 3 — Сельскохозяйственные предприятия по сумме полученных дотаций и выплат, 2010 г.

Объемы полученных дотаций и выплат, тыс. грн	Для развития растениеводства			Для развития животноводства		
	К-во хозяйств в группе	Удельный вес группы, %		К-во хозяйств в группе	Удельный вес группы, %	
		в кол-ве хозяйств	в сумме дотаций и выплат		в кол-ве хозяйств	в сумме дотаций и выплат
Не получали дотаций	5952	68,40	0,00	1898	41,80	0,0
0–5	39	0,45	0,00	149	3,28	0,0
5,1–25	181	2,08	0,10	386	8,50	0,3
25,1–50	214	2,46	0,40	279	6,14	0,6
50,1–100	277	3,18	1,00	335	7,38	1,4
100,1–250	586	6,73	4,70	527	11,61	5,0
250,1–500	540	6,21	9,50	374	8,24	7,7
500,1–1000	463	5,32	15,80	272	5,99	11,3
>1000	450	5,17	68,50	321	7,07	73,7
Всего	8702	100	100	4541	100	100

Источник: [3, с. 10]

ной безопасности и стимулировать становление Украины как аграрного государства.

Необходимо применение различных рычагов государственного влияния на функционирование АПК с целью его гармоничного развития, обеспечения выполнения им его социально-экономических функций, а также усиление позиций Украины на международных рынках продовольствия.

С развитием глобализации возникли единые наднациональные институты, осуществляющие унификацию механизмов регуляторной политики в сфере торговли как сельскохозяйственной, так и промышленной продукцией и услугами, что повлекло сближение национальных форм и механизмов государственного регулирования торговли, возникновение наднациональных методов регулирования.

ВТО реализует принцип справедливой конкуренции на рынках сельскохозяйственной продукции, в соответствии с этим принципом меры государственной поддержки сельского хозяйства, искажающие свободную конкуренцию и протекционистские меры в отношении аграрного рынка, имеют тенденцию сокращаться. Существует необходимость поиска и разработки эффективных форм субсидирования в рамках общепринятых международных норм ВТО.

Формирование эффективной системы государственной поддержки, повышения результативности расходования бюджетных средств затруднены, поскольку отсутствует систематизированная статистическая отчетность по формам, масштабам и критериям предоставления государственной помощи. Как видно из табл. 3, украинскому механизму распределения поддержки присущи непрозрачность, приоритет в распределении дотаций и выплат крупным сельскохозяйственным предприятиям (так, в 2010 г. 68,5 % бюджетных средств получили 450 крупнейших предприятий), недоступность средств фермерским и мелкотоварным хозяйствам населения, участие неформальных институтов в распределении средств, занижение цен сельхозпроизводителей и т. д.

Такое распределение бюджетных средств имеет негативные последствия, превышающие положительные эффекты государственного субсидирования. Государственная поддержка конкурентоспособности сельскохозяйственных производителей в Украине направлена на крупномасштабные производства, противоречит мировым тенденциям, по которым различным по размерам предприятиям создаются одинаковые возможности функционирования. Кроме того, аграрная политика большинства европейских стран направляется на поддержку конкурентоспособности малых и средних сельскохозяйственных предприятий до уровня крупномасштабного производства путем создания кооперацией т. п.

Общая сумма расходов на агропродовольственную политику в национальном бюджете не может служить количественной характеристикой уровня поддержки сектора. В мировой практике используются показатели, которые позволяют оценивать уровень государственного регулирования сельского хозяйства и эффективность государственной поддержки аграриев.

ОЭСР ежегодно проводит мониторинг аграрной политики не только государств, входящих в эту организацию, но и экономик, интенсивно развивающихся в разрезе получения бюджетных

трансфертов (производитель, потребитель или сектор в целом) [4].

В 2010 г. за счет ценовой поддержки сельхозпроизводители Украины получили 18,79 % всей поддержки. Для сравнения: в США на ценовую поддержку в том же году приходилось 12,41 %, в России — 59,27 %, а в ЕС — 15,69 %.

Как известно, ценовая поддержка формируется, в первую очередь, за счет экспортных и импортных пошлин, которые вводят на конкретные виды продукции, поэтому ее считают мерой, которая в наибольшей степени искажает рыночное ценообразование. Так, меры правительства по введению пошлин и квот на экспорт семян масличных культур в 2007 г. и зерновых культур в 2009–2010 гг. привело к падению доходов сельхозпроизводителей и их конкурентоспособности в результате занижения цен на сельскохозяйственную продукцию и нерационального использования бюджетных трансфертов, хотя высокие урожаи и мировой спрос могли способствовать закреплению отечественными экспортерами имиджа надежных поставщиков [5, с. 13].

В ЕС 65,88 % поддержки производителей пришлось на субсидии за гектар посевной площади, голову скота и т. д. В США такие субсидии составили 41,72 % поддержки сельхозпроизводителей. В России субсидии на площадь поголовья составляли лишь 2,1 % поддержки, а в Украине — всего 0,66 %. Переход от субсидирования в зависимости от объемов производства конкретных видов продукции к субсидированию на обезличенный гектар посевной или голову скота также диктуется требованиями ВТО. Эта форма субсидирования получила широкое распространение в последнее десятилетие. Ее вводили как мероприятие, которое меньше искажает рыночное ценообразование, чем субсидии на единицу продукции.

Выплаты, привязанные к производству продукции (платежи за тонну), играют важную роль в качестве меры государственной поддержки: в 2008–2010 гг. они составляли 12,2 % от общей поддержки производителя, из них около 95 % было предоставлено на продукцию животноводства. Но фактические выплаты были гораздо меньше, чем запланированные в бюджете. Следовательно, производители говядины, телятины, свинины и птицы получили 10 % от предусмотренных в бюджете выплат в 2009 г., а в 2010 г. была только частично покрыта задолженность за 2009 г. Похожая ситуация была с выплатами за тонну производства таких продуктов, как живые овцы, шерсть, молоко для детского питания, мед и шелкопряд.

Составной частью поддержки сельскохозяйственных производителей в Украине являются выплаты на приобретение ресурсов, в частности льготы по уплате НДС. На сегодняшний день в рамках государственной поддержки сельскохозяйственной отрасли в Украине функционирует специальный режим налогообложения для сельскохозяйственных предприятий, которым предусматривается, что суммы НДС, полученные от покупателей в стоимостном выражении за поставленные сельскохозяйственные товары (услуги), не уплачиваются в бюджет, а перечисляются на собственные специальные счета сельскохозяйственных товаропроизводителей и остаются в их распоряжении. Кроме того, сельскохозяйственные предприятия получают компенсацию от перерабатывающих предприятий за поставленное мясо в живом весе и молоко. Источник этой компенсации — также сумма НДС, которая не уплачивается в госбюджет. Стоит заметить, что имеет место диспропорция между ростом налоговых дотаций, предоставляемых сельскохозяйственным предприятиям по уплате НДС, и ростом объема производства сельскохозяйственной продукции. Начиная с 2007 г. такие льготы растут ежегодно в среднем на 40 %, в то время как рост объемов производства продукции с 2007 г. не превышает 20 % (кроме урожайных 2008 и 2010 гг.). Следовательно, этот механизм используется неэффективно, а скорее для того, чтобы прикрепить первичных производителей к своим традиционным зонам поставки и обеспечить бесперебойное снабжение сырья.

Искривление в системе функционирования рынков аграрной продукции влечет и механизм возмещения НДС. На протяжении многих лет в Украине постоянно наблюдается задолженность по возмещению НДС экспортерам. Кроме того, есть необходимость дифференциации ставок НДС для продуктов питания, как это происходит в некоторых странах. В частности, в Польше практически ко всей товарной номенклатуре продуктов питания применяются пониженные ставки НДС на уровне 8 % и 5 %, тогда как законодательно установлена ставка 23 %. В России для отдельных продуктов питания предусмотрена пониженная ставка в 10 % при законодательно установленной ставке НДС 18 %.

Неразвитость маркетинговых сетей, которые могли бы обеспечить эффективное продвижение продукции между всеми участниками рынка со справедливым ценовым соотношением, значительно влияет на формирование и функционирование аграрного рынка Украины. Однако 34,9 %

средств, направленных на поддержку услуг в сельском хозяйстве, приходилось на государственные закупки. При этом в России, США и ЕС на статью выделено меньше средств. Регулирование цен путем вмешательства в ценообразование на рынках сельскохозяйственной продукции осуществляется государственное агентство Аграрный Фонд, реализующее интервенции на рынке зерна, сахара, готовой пищевой продукции, дизельного топлива и минеральных удобрений.

Важнейшими целями аграрной политики является поддержка потребителей сельскохозяйственной продукции, снижение доли расходов на продовольствие в бюджетах семей. В Украине за счет потребителей сельскохозяйственной продукции поддерживают производителей и бюджет. Считаем, что именно такая ситуация стала одной из причин упадка отечественного сельхозпроизводителя, поскольку противоречит мировым тенденциям регулирования аграрного сектора. Аналогичная ситуация в ЕС, правда, нагрузка на потребителей там существенно ниже. В США потребители получают субсидии, но за счет бюджета, а не производителей сельскохозяйственной продукции.

Выводы

Таким образом, политика поддержки сельского хозяйства Украины характеризуется отсутствием стабильности, устойчивой тенденции к росту и осуществляется за счет потребителей. Уровень государственной поддержки сельского хозяйства Украины крайне низок, при этом уровень государственных расходов на поддержку аграрного сектора постоянно растет. Это свидетельствует о том, что объемы бюджетных выплат имеют устойчивую тенденцию к росту, а реальные поступления сельскохозяйственным производителям, эффективность производства и его конкурентные позиции снижаются, поэтому необходимы изменения направлений регуляторной политики государства таким образом, чтобы она приносила реальный эффект, а не приводила к налогообложению производителей.

Неоднородностью характеризуется и структура поддержки. На протяжении исследуемого периода Украина кардинально меняла вектор поддержки несколько раз. В последнее время предпочтение отдается поддержке украинского производителя (67,1 %), остальное приходится на сферу услуг в сельском хозяйстве. При этом уровень налогообложения потребителей превышает уровень поддержки производителей, свидетельствует о ненадлежащем механизм формирования рыночных цен и отток средств из аграрного сектора экономики. Несмотря на высокую долю выплат из бюджета украинским производителям, доля трансфертов от потребителей остается выше, чем в США и ЕС, — подтверждающий факт неэффективности реализации бюджетных программ поддержки в Украине. Проведенный анализ показывает, что Украина имеет значительное количество конкурентных преимуществ во внешней торговле продукцией АПК, однако государственная регуляторная политика Украины фрагментарной и требует усовершенствования.

Улучшение позиций Украины в международных рейтингах будет зависеть от того, насколько быстро и эффективно страна сможет устранить проблемные зоны и использовать существующие сильные позиции.

Литература

1. The Global Competitiveness Report 2012–2013 / K. Schwab ; World Economic Forum. — Geneva, Switzerland : WEF, 2012. — 545 p.

2. United Nation commodity trade statistics database [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://comtrade.un.org/db. — Дата доступа : 10.08.2013

3. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : наук. доп. / за ред. В. М. Гейця, О. М. Бородіної, І. В. Прокопи ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. — К., 2012. — 56 с.

4. Producer and Consumer Support Estimates (OECD Database 1986–2010) / Organisation for economic cooperation and development. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MON2012TSE_EE.

5. Мазаракі, А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник КНТЕУ. — 2011. — № 2. — С. 5–14.

Материал поступил в редакцию 22.08.2013.

Создание добавленной стоимости в АПК: анализ, проблема, решение

Самута Андрей Васильевич,
аспирант кафедры менеджмента и маркетинга
Белорусского государственного аграрного технического университета
(г. Минск, Беларусь)

В данной статье проанализирована цепочка создания добавленной стоимости в АПК. Предложены пути и направления увеличения добавленной стоимости, основываясь на зарубежном опыте и сложившейся ситуации.

This article analyzes the value-added chain in agriculture. Ways and directions of increase of added value, based on foreign experience and the current situation.

Благодаря своевременному проведению Республиканских программ Республика Беларусь как аграрная страна за последние несколько лет ощутимо укрепила свои позиции. Производство молока за 10 лет возросло на 41,35 % (6747 тыс. т в 2012 г. против 4773 тыс. т в 2002 г.), производство мяса скота и птицы в убойном весе — на 76,9 % (1092 тыс. т против 617 тыс. т), также возросла урожайность основных выращиваемых культур. Однако в настоящее время наблюдается ситуация, когда производитель продукции имеет значительно меньший доход, чем переработчик и реализатор. Кроме того, экспортные цены на продукцию белорусских организаций значительно ниже, чем у стран конкурентов, высока доля экспорта сырого молока и мяса. Поэтому в сложившейся ситуации выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью должен стать одним из приоритетных направлений развития молочной и мясной отраслей.

Добавленная стоимость — разница между стоимостью произведенного продукта (денежной выручкой, полученной от реализации произведенного продукта) и стоимостью сырья, материалов, комплектующих и услуг, необходимых для производства данного продукта, то есть часть стоимости, приращенная непосредственно на данном предприятии, фирме [1; 2]. При этом внутренние затраты фирмы — выплата заработной платы, амортизация, аренда и т. д., а также прибыль — включаются в добавленную стоимость.

Одним из наиболее востребованных в современном финансовом менеджменте показателей является показатель EVA. Понятие экономической добавленной стоимости (англ. Economic Value Added — EVA) в последние годы все чаще применяется в экономической теории и, главным образом, в практике работы компаний в различных странах. Авторами метода EVA являются американские специалисты Б. Стюарт и Д. Стерн, которые в своих трудах описали основные особенности его применения.

Экономическая добавленная стоимость — это достаточно универсальный показатель, который можно использовать для финансового анализа, управления и оценки стоимости компании [3].

EVA помогает инвестору предприятия определить, какой вид финансирования (собственное или заемное) и какой размер капитала необходимы для получения определенного значения прибыли. Кроме того, помогает собственнику направить капиталы инвесторов на объекты с наибольшей доходностью.

Значение показателя экономической добавленной стоимости в оценке эффективности деятельности предприятия состоит в следующем: EVA позволяет измерить действительную прибыльность предприятия и управлять ею с позиции ее собственников; показывает руководителям направления влияния на прибыльность; является альтернативным подходом к концепции прибыльности (переход от расчета рентабельности инвестированного капитала в процентном выражении к расчету экономической добавленной стоимости в денежном выражении); выступает инструментом мотивации менеджеров предприятия; повышает прибыльность в основном за счет улучшения использования капитала, а не за счет уменьшения затрат на пользование капиталом.

Различают чистую добавленную стоимость и валовую добавленную стоимость. Чистая добавленная стоимость получается после вычета из выручки амортизации покупных материалов и услуг, а добавленная — только после вычета покупных материалов и услуг. Истинную величину созданного за год богатства отражает чистая добавленная стоимость.

Для сельскохозяйственных материалов рекомендуется использовать уровень чистой добавленной стоимости [4].

Следует отметить, что механизм создания добавленной стоимости хорошо отлажен в передовых странах. Так, в Новой Зеландии, США, Австралии, странах Западной Европы сильно развито фермерство, процесс производства, переработки и реализации отлажен в кооперативах, идет тенденция вертикальной интеграции производства.

Фермеры развитых стран (США, Канада, Новая Зеландия) уже давно поняли, что без особых мероприятий они должны будут продавать результаты своей работы посредникам или переработчикам, которые трансформируют сельскохозяйственную продукцию соответственно с требованиями потребителей и получают львиную долю дохода от реализованных товаров. Первым ответом на такую ситуацию было создание кооперативов, которые благодаря объединению закупочной способности своих членов помогали уменьшить себестоимость произведенной продукции. Фермеры поняли, что улучшить свое финансовое положение можно или оставляя больше добавленной стоимости у себя, или создавая добавленную стоимость, т. е. поставляя на рынок продукцию, которая благодаря особым характеристикам продается по высшим ценам. Добавление стоимости — это процесс создания или распределения стоимости продукта для получения большей доли стоимости товара при конечной продаже.

В Новой Зеландии популярность получили фермерские кооперативы. Крупнейший из кооперативов — «Fonterra». Владельцы компании — около 11 тыс. новозеландских фермеров. Вся страна разбита на округа, от каждого из которых выбирается один представитель. В свою очередь 35 советников, избранных фермерами, образуют совет акционеров, контролирующий директоров компании.

«Fonterra» является крупнейшим экспортером молочных продуктов в мире, ее доля в структуре мирового экспорта молока — свыше 30 %. Объем поставок — 2,31 млн т. «Fonterra» насчитывает 15 600 сотрудников. Самыми крупными рынками сбыта для компании являются США, Япония и страны Азии. Всего экспорт осуществляется в 140 государств. «Fonterra» имеет отделения в Австралии, Филиппинах, Индонезии, Шри-Ланке. Кроме того, компания контролирует ряд крупных производителей и переработчиков молока в Малайзии, Вьетнаме, на Ближнем Востоке.

Кроме «Fonterra» в Новой Зеландии продолжают работать два независимых кооператива. На их долю приходится 5 % рынка.

В Австралии фермерские кооперативы контролируют около 40 % производства молока. При этом на долю крупнейшего из них — «Murray Goulburn» — приходится целых 33 %. Кроме кооперативов, производством и переработкой занимаются австралийские публичные и частные компании — «Warrnambool Cheese and Butter Factory», «Bega Cheese Limited», «Tatura Milk Industries», «Regal Cream» и «Burra Foods». Австралийская молочная индустрия объединена в рамках компании «Dairy Australia». Ее специализация — инновации, инвестиции и маркетинг. «Dairy Australia» была сформирована в 2003 г. как общество с ограниченной ответственностью с 6 тыс. участников. Компания занимается разработками в области животноводства, переработки молока, экологически чистого производства, проводит исследования рынка, результатами которых снабжает своих участников, обеспечивает им маркетинговую поддержку как внутри страны, так и за ее пределами.

В США также действуют фермерские кооперативы. Крупнейшим из них является DFA («Dairy Farmers of America»). Он объединяет 16 тыс. хозяйств, производящих молоко в 48 штатах. Среди них и мелкие фермы, например как у секты эмишей на 50 голов, и огромные комплексы на 3 тыс. коров. Задача DFA — обеспечить стабильную переработку и сбыт продукции участников. Принадлежащая кооперативу компания «Global Dairy Products Group» владеет 21 перерабатывающим заводом и не только продает продукты под собственными брендами, но и осуществляет производство под заказ из молока, произведенного на фермах членов кооператива. В 2010 г. DFA реализовал более 28,5 млн т молока.

Если DFA объединяет именно фермеров-молочников, то другой кооператив «Land O'Lakes», являясь самым крупным в США (более 300 тыс. производителей, 3200 переработчиков), занимается широким спектром сельскохозяйственной продукции. Объемы реализации молока через «Land O'Lakes» составляют около 5,5 млн т. На долю DFA и «Land O'Lakes» приходится 39 % от общего производства молока в США. Кроме

Таблица 1 — Производство молока в Республике Беларусь

	1995	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
РБ Области:	5070	4490	5986	5904	6225	6577	6624	6504	6767
Брестская	927	875	1084	1100	1171	1265	1287	1312	1390
Витебская	814	700	848	852	910	946	948	940	946
Гомельская	690	598	811	815	863	934	961	918	964
Гродненская	828	774	924	906	943	994	1000	1013	1070
Минская	1159	985	1509	1495	1560	1617	1605	1544	1598
Могилевская	652	558	720	736	778	821	823	777	799

того, в молочной индустрии США представлены крупные пищевые корпорации.

Германия является крупнейшим производителем молока и молочных продуктов в Евросоюзе. В отличие от Новой Зеландии, Австралии и США, производство и переработка здесь фрагментированы. На рынке оперируют около 100 компаний. Из них 8 производят около 1 млн (или более) т молока в год каждая.

В странах Западной Европы происходит быстрый процесс укрупнения молочной промышленности. По данным Международной молочной федерации, число предприятий молочной промышленности за последние 10 лет уменьшилось на 30 %. Например, в Дании и Швеции наиболее крупные молочные предприятия «MD Food» и «Alia» контролируют около 70 % национальных поставок молока. На восемь крупнейших компаний США приходится более 50 % сыроваренной продукции, около 30 % цельномолочной и т. д. Во Франции концерн BSN-Gervais Danone вырабатывает более 1/3 сыра в стране. Кооператив «Нормандский молочный союз» вместе с компанией PREVAL производят более 20 % сливочного масла. В Японии три крупнейшие фирмы закупают у сельхозпроизводителей более 60 % молока [5, с. 19–22] .

Ситуация в Республике Беларусь

Согласно Постановлению Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 1 августа 2013 г. № 34, закупочные цены на молоко составляют:

сорт экстра — 3537 тыс. рублей;

высший сорт — 3047 тыс. рублей;

1-й сорт — 2810 тыс. рублей.

Закупочные цены на мясо свиней первой категории (свиньи для убоя СТБ 987-95), согласно Постановлению № 16 от 24 мая 2013 г., и свинины первой категории равны соответственно 18 969 тыс. рублей за тонну и 28 268 тыс. рублей за тонну.

Стоимость продуктов переработки мяса и молока в розничной сети значительно выше, поэтому производитель в цепочке создания добавленной стоимости находится в худшем положении.

На сегодняшний день прибыль в сельском хозяйстве РБ распределяется следующим образом:

– прибыль производителя — 10–15 %;

– прибыль переработчика — 40 %;

– прибыль торговых структур — 45–50 % [6].

Беларусь производит 0,9 % от мирового объема молока и на протяжении последних трех лет входит в пятерку ведущих поставщиков молока и молочных продуктов в мире, стабильно занимая 4–5 % в мировой торговле.

Производство молока в Республике Беларусь отражено в табл. 1.

В цельномолочную продукцию перерабатывается 27 % сырьевых ресурсов, в сыры — 30 %, в масло — 33 %, в сухое цельное молоко и сгущенные молочные консервы — 10 %, — так выглядит структура переработки (рис. 1). В 2012 г. на переработку поступило 5734,5 тыс. т молока, доля экспорта в объеме переработанного молока составила 62,8 %.

По имеющейся информации за 2009 г., соотношение производства и экспорта молочной продукции в РБ и развитых молочных странах следующее (табл. 2) [7].

Как видно из таблицы, в 2009 г. экспорт продукции неглубокой переработки (питьевого молока) в РБ составил около 10 %, в то время как в Европейском союзе экспортировалось всего 0,53 % питьевого молока. К примеру, в Финляндии экспортируется всего 0,8 % питьевого молока, остальные составляющие экспорта молочной продукции в этой стране — это продукция глубокой переработки с более высокой ценой.

Такая ситуация уместна и для отрасли мясной переработки, где немалую долю в структуре экспорта занимает продажа продукции неглубокой переработки.

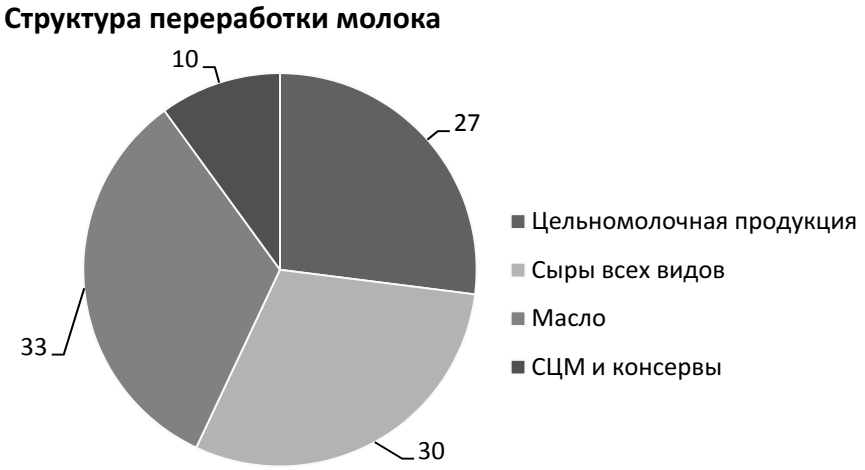


Рис. 1 — Структура переработки молока в 2011 г., %

Таблица 2 — Производство и экспорт молочных продуктов в 2009 г., тыс. т

Продукция	РБ		ЕС		Финляндия	
	Произв-во	Экспорт	Произв-во	Экспорт	Произв-во	Экспорт
Питьевые молочные продукты	1308	129	32 781	174	733	6
Масло и жир	116	86	1979	148	56	36
Сыр	134	121	8287	573	105	49
СЦМ	41	33	739	463	3	1
СОМ	55	80	1120	231	17	13

В Республике Беларусь хватает мощностей для переработки молока и мяса, однако не хватает мощностей для выпуска продукции глубокой переработки, деликатесной продукции, стоимость которой в разы выше.

Основная разница в структуре экспорта Беларуси и, к примеру, ЕС в количестве поставляемой продукции глубокой переработки. Наращивание мощностей по выпуску сыров с плесенью, деликатесных колбас, казеина и т. д. является одним из главных резервов по увеличению добавленной стоимости с/х продукции.

Экспортные цены белорусских переработчиков представлены в табл. 3.

Следует отметить, что экспортные цены взяты в качестве эталонных, рекомендуемых Министерством сельского хозяйства и продовольствия [7].

Экспортные цены на определенные товары представлены в табл. 4.

Как видно, наибольшую экспортную цену имеют голубые сыры. Экспортная цена на данный вид продукции превышала в 2012 г. 10 у. е. за 1 кг. Стоит отметить, что экспорт голубых сыров за первую половину 2012 г. составлял всего 86 кг. По последним данным, в первой половине 2013 г. экспорт голубых сыров был на уровне 5,3 т [8; 9]. Производство данной продукции является перспективным, поэтому необходимо дальнейшее наращивание мощностей по ее выпуску.

Продукция западных стран, поставляемая на экспорт, имеет гораздо большую цену, чем белорусские аналоги, хотя качество отечественных товаров мало чем уступает зарубежным товарам. Экспортная цена зарубежных брендов по разным источникам превышает цену белорусской продукции в несколько раз.

Подводя итог, можно сделать вывод, что в Беларуси не хватает мощностей для выпуска продукции глубокой переработки, значительную часть экспорта занимают сырое мясо и молоко, экспортные цены белорусских переработчиков меньше цены западных брендов. Существует ощутимая разница между закупочными ценами на с/х продукцию в РБ и РФ. Это способствует процветанию теневого рынка молока и мяса, что отрицательным образом сказывается на экономике агропромышленного сектора Беларуси в целом.

Пути увеличения добавленной стоимости с/х продукции

Высокая добавленная стоимость продукции — это результат работы соответствующего организационно-экономического механизма. Поэтому в современных условиях необходимо принятие

программы по созданию такого механизма в АПК. Программа должна быть направлена на увеличение производственных мощностей предприятий по выпуску продукции глубокой переработки, деликатесной продукции.

Современные ученые выделяют несколько стратегий увеличения добавленной стоимости, благодаря которым можно увеличить долю стоимости от продажи продукции, которая остается у производителя:

1. Создание и маркетинг реальной или такой продукции, которая воспринимается, особой характеристики качества продукции. Данная стратегия заключается в создании особого имиджа продукции или подчеркивании какого-то особого качества. Иногда потребитель сам не знает, какая именно продукция ему нужна, но если рынок ему ничего не предлагает, то потребитель будет искать какие-то особые черты, скажем, размер, цвет, удобство упаковки.

2. Уменьшение операционных расходов. Производители могут уменьшать себестоимость производства продукции посредством уменьшения расходов. Кооперация позволяет фермерам существенно уменьшить свои расходы благодаря совместной закупке необходимых ресурсов (семена, топливо, агрохимия, и т. п.).

3. Продажа разных товаров вместе, одним пакетом (бандл). Мировой опыт показывает, что производители разных видов продукции могут выиграть, если смогут продавать свою продукцию вместе. В качестве примера подходит кооперация группы фермеров-овощников и группы фермеров-животноводов из Канады, которые смогли договориться, наладить производство и организовать поставки на потребительской рынок супа из овощей и мяса под одной торговой маркой. Такой подход разрешает получать добавленную стоимость через продажу нескольких видов продукции одним пакетом.

4. Производство или маркетинг продукции, которая улучшает производственную эффективность на других звеньях цепочки. В качестве примера подходит производство молока более высокого качества, что ведет к возможности перерабатывать его в более дорогую продукцию.

5. Владение перерабатывающим предприятием, которое перерабатывает продукцию, поставляемую владельцами. В идеале фермеры могут выкупить акции и стать владельцами мясо- или молокоперерабатывающего предприятия, которое будет получать сырье от фермеров-собственников.

Таблица 3 — Рекомендуемые экспортные цены на продукцию переработки в РБ в 2012 г.

Вид продукции	Цена, у. е. за 1 кг
СОМ	3
СЦМ	4,16
Масло	4,42
Сыр всех видов (средняя рекомендуемая)	4,87
Казеин	7–8
Сухая сыворотка	1,16
Говядина охлажденная	4,58

Таблица 4 — Экспортные цены на продукцию переработки в РБ за 1-е полугодие 2012 г.

Наименование показателя	Экспортная цена (у. е. за кг)
Молоко и сливки несгущенные без добавления сахара	0,63
Молоко и сливки сгущенные	1,51
Пахта, йогурт, кефир	1,25
Молочная сыворотка	1,56
Масло сливочное	3,45
Сыры	3,1–10,5
Говядина замороженная	4,78
Говядина свежая или охлажденная	5,2

Следует также отметить, что эти стратегии можно комбинировать для создания большей добавленной стоимости [10].

Что касается перерабатывающей отрасли, то, как и говорилось выше, необходимо проведение мероприятий, направленных на увеличение в структуре экспорта продукции глубокой переработки:

– в молочной отрасли необходимо повысить производство и экспорт сыров твердых сычужных, сыров мягких, казеина, спреда и т. д., необходимо освоение новых производств продукции глубокой переработки. Необходимо усиление брендов «Савушкин продукт», «Бабушкина крынка», «Березка» и т. д. С целью уменьшения объема теневого рынка необходимо постепенное выравнивание закупочных цен в Беларуси и РФ;

– в мясной отрасли должна быть увеличена доля экспорта деликатесных видов продукции;

– перспективным также видится создание нескольких брендов в винно-водочной индустрии страны. В зарубежной практике производится брендовая продукция (виски, ром), широко известен украинский бренд «Nemiroff». В Респуб-

лике Беларусь же производится масса дешевых, мало кому известных продуктов со средней ценой 35–60 тыс. бел. руб. Перспективным кажется создание одного-двух отечественных брендов, к примеру водка «Беловежская» и т. д.

Литература

1. Началов, А. В. Налоговый словарь / А. В. Началов. — М. : Статус-Кво 97, 2004. — 400 с.

2. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. — М. : Книжный мир, 2003. — 895 с.

3. Концепция EVA и оценка эффективности деятельности компании [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа : htpp://www.dis.ru/library/detail.php . — Дата доступа : 26.08.2013.

4. Шелест, С. А. Добавленная стоимость в анализе эффективного функционирования корпоративных формирований Минского района / С. А. Шелест // Проблемы экономики : сб. науч. трудов. — Минск : Ин-т сист. иссл-й НАН в АПК Беларуси. — 2010. — Вып. 2 (11). — С. 154–157.

5. Мелещеня, А. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий молочной промышленности Минсельхозпрода Республики Беларусь / А. В. Мелещеня, М. Л. Климова, И. Н. Скакун. — Минск : РУП «Институт мясо-молочной промышленности», 2011 — 225 с.

6. Вертикальная интеграция в сельском хозяйстве [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://rshb.ru/press. — Дата доступа : 05.04.2012.

7. Мелещеня, А. В. Закономерности развития отечественного и мирового рынка молока в условиях расширения международных торгово-экономических связей. Выбор стратегии укрепления позиций молочной индустрии Республики Беларусь / А. В. Мелещеня, М. Л. Климова. —Минск : НАН Беларуси, Научно-практический центр НАН Беларуси по продовольствию, РУП «Институт мясо-молочной промышленности», 2012. — 351 с.

8. Сайт национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа : htpp: // belstat.gov.by. — Дата доступа : 13.06.2013.

9. Сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа : htpp: // mshp.minsk.by. — Дата доступа : 23.01.2013.

10. Шинкаренко, Р. Добавленная стоимость в сельскохозяйственном производстве: пути по увеличению прибыльности / Р. Шинкаренко [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа : htpp://www/agroinsurance.com/ru/risks management. — Дата доступа : 13.06.2013.

Материал поступил в редакцию 07.09.2013.

Оценка синергетического эффекта в интегрированных структурах молочнопродуктового подкомплекса Республики Беларусь

Смолярова Марина Александровна,
аспирант Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь

В научной статье рассмотрены синергетические эффекты, возникающие в интегрированных структурах; методики оценки, применяемые при определении эффекта интеграции. Предложена авторская методика оценки эффекта синергии в молочнопродуктовом подкомплексе Республики Беларусь.

This paper investigates synergy effects arising in integrated organizations, estimation methods used in determining the effect of integration and method of estimating the synergy effect in dairy subcomplex.

Введение

В условиях современной экономики необходимым условием для экономического роста выступает общественное разделение труда, предполагающее разделение труда по сферам деятельности, в которых он будет наиболее производителен. При этом наибольшая экономическая эффективность достигается при объединении в целое различных элементов общественного разделения труда и производства за счет снижения затрат, повышения конкурентоспособности конкретного продукта, привлечения дополнительных инвестиций. Одним из условий экономического роста и повышения конкурентоспособности становится интеграция — объективный процесс, связанный с общественным разделением труда, его специализацией и необходимостью взаимодействия между специализированными отраслями и видами производства.

Основная часть оценки эффективности функционирования интегрированных структур производится с применением методики, определяющей синергетический эффект. Понятие синергизма является достаточно новым (особенно в приложении его к экономическим исследованиям) и поэтому требует научного исследования. Наиболее распространенная трактовка этого термина концепцию синергизма связывает с нарушением пропорциональности. Данное понятие также называется эффектом «2+2=5» для того, чтобы подчеркнуть, что организация ищет такие товарно-рыночные комбинации, в которых эффект от суммы больше, чем сумма составляющих частей. При этом возникающая дополнительная единица эффекта (1 = 5 – 4) и обуславливается синергизмом.

Таким образом, под синергетическим эффектом следует понимать возрастание эффективности деятельности в результате соединения, интеграции, слияния отдельных частей в единую систему за счет так называемого положительного системного эффекта (эффекта эмерджентности), где эффект от взаимодействия участников объединения внутри интегрированной структуры превышает сумму эффектов деятельности каждого участника в отдельности (автономно).

Согласно исследованиям ряда отечественных и зарубежных авторов, к синергетическим эффектам, возникающим в интегрированных структурах, относят эффект масштаба, эффект интеграции, эффект комплексных преимуществ и эффект конгломерата.

Так, С. М. Ищенко при оценке эффекта синергии на основе сравнительного (рыночного) подхода предлагает величину данного эффекта рассчитывать на основе прогнозируемых значений прироста курсовой стоимости акций объединяемых компаний. Наличие эффекта синергии предполагает, что компании после объединения непременно достигнут большего успеха, ведь в движении курсов их акций уже выражены ожидания и оценки инвесторов по поводу перспектив развития каждой компании в отдельности [1].

Д. Хардинг и С. Роувит обращают внимание на тот факт, что анализ изменения курсов акций в результате заключения сделок по слияниям (поглощениям) компаний наглядно показывает: процессы интеграции компаний, как правило, положительно сказываются на стоимости их акций, а, следовательно, и на благосостоянии акционеров [5].

Ф. Эванс, Д. Бишоп, Н. Г. Грязнова, М. А. Федотова предлагают оценивать эффект синергии на основе метода дисконтирования денежных потоков, так как данный метод является единственным, позволяющим учитывать будущие изменения в денежных потоках предприятия [8].

Р. Брейли, С. Майерс, Р. Линк, И. А. Егерев предлагают оценивать синергетический эффект от сделок как превышение капитализации (рыночной стоимости) объединенных компаний над суммой капитализации компаний до их объединения [9].

Эффект масштаба возникает в результате широкомасштабных операций. Так, выпуская большие партии товара, организуя большие отделы сбыта, разветвленную сеть логистики, добиваются снижения различных издержек и, соответственно, увеличения прибыли. Основан эффект на законе снижения совокупных издержек на 20–30 % при каждом удвоении объемов производства и на более полном использовании мощностей [6].

Эффект интеграции — это эффект от преимуществ, получаемых одним подразделением в процессе разработки, производства и продажи товара.

Эффект комплексных преимуществ означает, что пакет услуг, товаров или соглашений при оптовых поставках гораздо более привлекателен, чем каждая отдельная часть или сумма отдельных частей.

Эффект конгломерата означает, что увеличение количества подразделений распределяет риск, тем самым уменьшая его.

Кроме того, крупные интегрированные структуры получают преимущества по сравнению с другими предприятиями и по ряду других показателей. Так, интеграция предприятий ведет к образованию синергических эффектов в менеджменте. Среди этих эффектов выделяют следующие: синергию сбыта, производственную синергию, синергию инвестирования и синергию управления [4].

Синергия сбыта — это преимущества организации сбыта с точки зрения маркетинга, рекламы, коллективного распределения.

Производственная синергия ведет к максимальному использованию производственных мощностей, снижению издержек при закупках, к экономии на накладных расходах.

Синергия инвестирования — это мультипликативный эффект от использования инвестиционных возможностей каждой отдельной фирмы.

Синергия управления — это, в первую очередь, увеличение кадрового потенциала, поскольку увеличиваются возможности обучения, обмена опытом, внутренней ротации кадров. Сюда входят и вертикальные управленческие структуры, и официальное обучение и общение, и перекрестные связи неформального общения менеджеров разных уровней и направлений одной корпорации. Синергия управления и является тем эффектом, который возникает при правильном построении корпоративного менеджмента [7, с. 89–98].

Формально синергический эффект можно выразить следующим образом:

$$Э_1 + Э_2 < Э^s, \quad (1)$$

где $Э_1$, $Э_2$ — эффекты автономного функционирования предприятий;

$Э^s$ — эффект от их совместной деятельности.

Таким образом, синергетический эффект измеряется величиной разности:

$$S^э = Э^s - (Э_1 + Э_2). \quad (2)$$

При этом, чем больше синергический эффект $S^э > 0$, тем глубже процесс экономического взаимодействия и тем устойчивее союз рассматриваемых экономических объектов; чем меньше величина $S^э > 0$, тем меньше этот эффект и неустойчивее новообразованная структура; при $S^э < 0$ экономическое взаимодействие отсутствует, и объединение объектов быстро распадается.

Заметим, что аналогичное взаимодействие может возникать и между несколькими предприятиями. В этом случае формулы (1) и (2) модифицируются следующим образом:

$$\sum Э_i \le Э^s, \quad (3)$$

$$S^э = Э^s - \sum Э_i,\ i = 1, n; \quad (4)$$

где i – индекс рассматриваемого экономического объекта (предприятия); n — число предприятий, образующих интегрированную структуру; $Э_i$, $Э^s$, $S^э$ — переменные, определенные ранее.

При взаимодействии нескольких объектов в рамках новой экономической структуры, которая обладает эмерджентными свойствами, возникает синергетический эффект, обеспечивающий превышение эффекта совместного функцио-

нирования объектов над суммой эффектов их автономной деятельности:

$$Э_1 + Э_2 + \ldots + Э_n < Э^s, \quad (5)$$

где $Э_1 \ldots Э_n$ — эффекты автономного функционирования промышленных предприятий; $Э^s$ — эффект от их совместной деятельности.

Величина синергетического эффекта:

$$S^э = Э^s - (Э_1 + Э_2 + \ldots + Э_n). \quad (6)$$

При этом чем больше синергический эффект $S^э > 0$, тем глубже процесс экономического взаимодействия и тем устойчивее союз рассматриваемых экономических объектов; чем меньше величина $S^э > 0$, тем меньше этот эффект и неустойчивее новообразованная структура; при $S^э < 0$ экономическое взаимодействие отсутствует, и объединение объектов быстро распадается [3].

Очевидно, что общий эффект от объединения $S^э$ должен распределяться между предприятиями, поскольку если хотя бы одно из них не получает выгоды от интеграции, оно будет стремиться к автономии.

Отсюда

$$S^э = \sum S^э_i, \quad (7)$$

где $S^э > 0$ — эффект от объединения (выгода) для i-го предприятия.

Используя соотношение (6), получаем следующую формулу для анализа эффектов экономического взаимодействия:

$$Э^s = \sum(Э_i + S^э_i). \quad (8)$$

Эта формула может быть интерпретирована следующим образом: эффект от совместного функционирования предприятий как единого целого складывается из суммы эффектов их автономного функционирования, скорректированных с учетом возникающих положительных синергетических эффектов [10].

Анализ существующих подходов и методов оценки эффекта синергии, возникающего во вновь образованных интегрированных структурах, показал, что наиболее часто в оценочной деятельности применяются доходный, сравнительный (рыночный) и затратный (имущественный) подход.

При оценке эффекта синергии на основе сравнительного (рыночного) подхода величину данного эффекта можно рассчитать на основе прогнозируемых значений прироста курсовой стоимости акций объединяемых компаний. Для успешного применения рыночного подхода к оценке синергетического эффекта оценщику необходимо сформировать базу данных по аналогичным сделкам за ряд лет и вести статистику движения курсов акций компаний, участвовавших в сделках, а также базу данных по компаниям-аналогам, акции которых активно продаются на биржах (в разрезе отдельных отраслей), что позволит сделать адекватные выводы о перспективности намечаемой сделки.

В то же время существует ряд причин, по которым возможность оценки эффекта синергии на основе данного подхода представляется довольно проблематичной. Во-первых, сложно точно спрогнозировать увеличение или уменьшение курсовой стоимости акций компании-цели и компании-покупателя в силу того, что в настоящее время не по всем сделкам интеграции компаний существует подробная информация и достаточно сложно подобрать компанию-аналог. Во-вторых, не бывает двух абсолютно идентичных слияний, поэтому в расчетах стоимости методами сравнительного подхода используются некие усредненные рыночные мультипликаторы, к тому же сравнительный подход не позволяет выявить и оценить все формы проявления эффекта синергии, а это снижает точность результатов. Учитывая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что оценка эффекта синергии, произведенная на основе сравнительного подхода, даст лишь приблизительные результаты [2].

Часто в практике оценки эффекта синергии используются методы доходного подхода, учитывающие проявление данного эффекта как прирост дисконтируемых денежных потоков для акционеров (в результате прироста выручки, экономии на расходах, налоге на прибыль, капиталовложениях, инвестициях в оборотный капитал). В его основе лежит принцип ожидания, согласно которому любой актив, приобретаемый с целью извлечения доходов, будет стоить ровно столько, сколько прибыли он принесет в будущем с учетом фактора времени. Он одинаково хорошо применим для оценки как рыночной, так и инвестиционной стоимости и позволяет наиболее точно оценить величину эффекта синергии (каждый из его источников) и затраты на интеграцию. Используемый в рамках данного подхода метод дисконтирования денежных потоков, по мнению многих исследователей, является наиболее объективным и информативным в определении стоимости бизнеса при интеграции компаний.

При проведении оценки синергетического эффекта на основе затратного подхода первый определяется как увеличение стоимости имущественного комплекса данного предприятия по

мере комплектования его имущества вновь создаваемыми либо приобретаемыми со стороны материальными и нематериальными активами до возникновения способности на основе сформированного имущественного комплекса выпускать имеющую спрос рентабельную продукцию. Недостатком данного метода является то, что он позволяет учесть лишь операционную синергию, поэтому размер эффекта синергии, рассчитанный на основе данного подхода, может оказаться значительно заниженным. Следовательно, затратный подход может иметь ограниченное применение.

В то же время, очевидно, что рассмотренные выше подходы к оценке эффекта синергии от сделок по интеграции компаний не всегда дают объективные результаты, так как точность прогноза зависит от множества допущений.

Нами предлагается оценивать эффект синергии как сумму двух составляющих – синергии издержек и синергии прибыли.

В синергию издержек предлагается включать снижения совокупных затрат объединяющихся предприятий молочнопродуктового подкомплекса Республики Беларусь.

В синергию прибыли, по нашему предложению, необходимо включить синергию, возникающую за счет увеличения прибыли при увеличении глубины переработки молочной продукции, повышения ее качества и в результате — роста объемов продаж.

Эффект синергии возникает за счет двух основных источников: во-первых, за счет снижения совокупных затрат объединяющихся предприятий (молочного завода, сельскохозяйственных предприятий) на привлечение финансовых ресурсов, дублируемый персонал и т. д.; во-вторых, в увеличении прибылей за счет роста объемов продаж в результате усиления маркетинговой позиции молочного холдинга, реализации новых инвестиционных проектов, которые невозможно было реализовать по отдельности, экономию в результате уменьшения трансакционных издержек, возросшую рыночную мощь из-за снижения конкуренции.

Вывод

Данная методика оценки преимуществ интеграции в молочном подкомплексе Республики Беларусь применима на этапе планирования интеграции и, таким образом, позволяет принимать обоснованное решение, избежать дополнительных затрат на реорганизацию. Методика применяется и в процессе функционирования молочного холдинга, что позволяет выработать корректирующие действия, исправляющие либо недостатки процесса интеграции, либо ошибочные решения, применяемые в ходе деятельности холдинга. Кроме того, данная методика позволяет оценить эффективность интеграции предприятий в зависимости от мотивов и предпосылок интеграции.

Литература

1. Винслав, Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России / Ю. Винслав, А. Мелентьев // Российский экономический журнал. — 2003. — № 2. — С. 35–48.

2. Владимирова, И. Г. Организационные формы интеграции компаний / И. Г. Вдалимирова // Менеджмент в России и за рубежом. — 2003. — № 2. — С. 85–98.

3. Ерина, А. М. Математико-статистические методы изучения экономической эффективности производства / А. М. Ерина. — М. : Финансы и статистика, 2003. — 158 с.

4. Институциональная экономика : учеб. пособие / под рук. акад. Д. С. Львова. — М. : ИНФА, 2001. — 318 с.

5. Кемпбелл, Э. Стратегический синергизм / Э. Кемпбелл, К. Саммерс Лачс. — СПб. : Питер-принт, 2004. — 414 с.

6. Моисейчик, Т. И. Инвестиционные процессы в контексте развития финансовых институтов в Республике Беларусь / Т. И. Моисейчик // Банковский вестник. — 2003. — № 1. — С. 3–15.

7. Пивоваров, С. Э. Междунардный менеджмент / С. Э. Пивоваров, Л. С. Тарасевич, А. И. Майзель. — СПб. : Питер, 2001. — 576 с.

8. Подлесных, В. И. Теория организации / В. И. Подлесных, Н. В. Кузнецов, О. Г. Тихомирова. — М. : Инфра-М, 2012. — 303 с.

9. Поташева, Г. А. Синергетический подход к управлению / Г. А. Поташева. — М. : Инфра-М, 2012. — 160 с.

10. Якутин, Ю. В. Концептуальные подходы к оценке эффективности корпоративной интеграции / Ю. В. Якутин // Российский экономический журнал. — 1998. — № 1. — С. 17–29.

Материал поступил в редакцию 15.08.2013.

Модель управления логистическими системами в цепях поставок продуктов питания повседневного спроса

Сопоцко Ольга Юрьевна,
аспирант кафедры транспортного права и логистики
Национального транспортного университета
(г. Киев, Украина)

В статье представлен алгоритм концептуальной (обобщенной) модели управления логистическими системами в цепях поставок продуктов питания повседневного спроса. В статье предлагается процесс проведения расчета эффективности цепи поставок при существующих условиях и формирование портфеля альтернативных управленческих решений.

The paper presents algorithm of conceptual (generalized) model of logistic systems in the supply chain of food of everyday demand. The paper proposes a process for calculating the efficiency of the supply chain under the existing conditions and a portfolio of alternative management decisions texture.

Введение

В общем виде управление логистическими системами в цепях поставок продуктов питания повседневного спроса (далее — ПППС) заключается в определении путей уменьшения негативного воздействия факторов, которые влияют на общую эффективность системы и выбор из них наиболее рационального пути, учитывая и как их собственную, так и системную цель. Под эффективностью логистической системы здесь и далее автор понимает минимальную разницу между значением выходного материального потока от предприятия-производителя и значением выходного материального потока розничной точки сбыта. То есть сохранение максимального значения физической стоимости величины материального потока вдоль цепи поставок. Определить величину автор предлагает путем добавления величин материальных потоков, сгруппированных по признаку логистической функции: производство — поставка — продажа.

Обязательным условием выделения конкретных путей (управленческих действий) из числа возможных автор предлагает согласовывать с выбранной логистической концепцией управления материальными потоками. Это связано с тем, что определенная концепция преследует вполне конкретную цель системы в заданный момент времени ее развития (на определенном этапе развития участников этой системы). Это может быть уменьшение запасов вдоль цепи, или снижение общесистемных расходов, или устранение общесистемных потерь и т. п. с учетом того, что supply chain management стремится к уменьшению общесистемных потерь.

Основная часть

Таким образом, алгоритм концептуальной (обобщенной) модели управления системами в цепях поставки ПППС можно представить следующим образом (рис. 1):

Итак, **шаг 1** — сбор информации о состоянии внешней общеэкономической и рыночной среды, в которой взаимодействуют участники цепей поставок ПППС. Он будет базироваться на определении ситуации, имеющей место в современных условиях в цепях поставки ПППС [1, с. 186]. Базой анализа будут открытые источники статистических исследований государственных агентств и публичная информация от профильных ассоциаций, предприятий и др.

Шаг 2 — Упорядочение информации.

Шаг 3 — Первичная диагностика определенной сферы внешней среды, в которой взаимодействуют участники цепей поставок ПППС.

Шаг 4 — Определение факторов *i*-й сферы внешней среды, влияющих на осуществление хозяйственной деятельности участников цепей поставок.

Шаг 5 — Формирование совокупности факторов негативного воздействия внешней среды, влияющих на показатель (общей эффективности

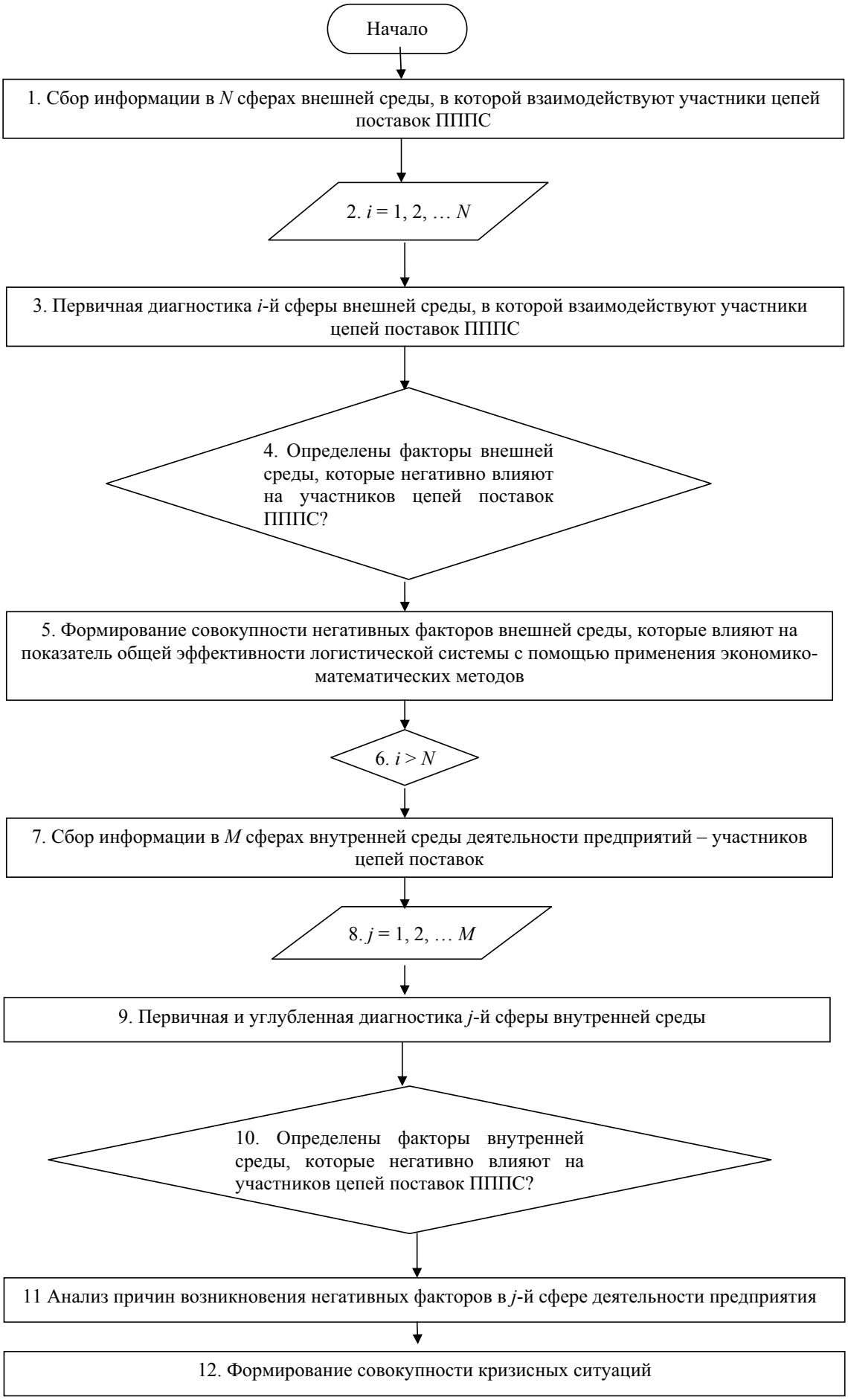

Начало
1. Сбор информации в *N* сферах внешней среды, в которой взаимодействуют участники цепей поставок ППС
2. *i* = 1, 2, … *N*
3. Первичная диагностика *i*-й сферы внешней среды, в которой взаимодействуют участники цепей поставок ППС
4. Определены факторы внешней среды, которые негативно влияют на участников цепей поставок ППС?
5. Формирование совокупности негативных факторов внешней среды, которые влияют на показатель общей эффективности логистической системы с помощью применения экономико-математических методов
6. *i* > *N*
7. Сбор информации в *M* сферах внутренней среды деятельности предприятий – участников цепей поставок
8. *j* = 1, 2, … *M*
9. Первичная и углубленная диагностика *j*-й сферы внутренней среды
10. Определены факторы внутренней среды, которые негативно влияют на участников цепей поставок ППС?
11 Анализ причин возникновения негативных факторов в *j*-й сфере деятельности предприятия
12. Формирование совокупности кризисных ситуаций

Рис. 1 — Структурная схема алгоритма концептуальной (обобщенной) модели управления системами в цепях поставок ППС (где *N* — сферы внешней среды: общеэкономическая, социально-демографическая, правовая, рыночная и др.; *M* — сферы внутренней среды: ресурсы, переработка, маркетинговая, инвестиционная, финансовая деятельность)

логистической системы) с применением экономико-математических методов [3, с. 16]. Автор предлагает использовать для этого корреляционно-регрессионный анализ, что позволит установить силу связи между результирующим показателем и факторами и выбрать из перечня наиболее значимые.

Главная задача первичной обработки исходного материала (экспериментальных данных) — выбор факторов, влияющих на результативную величину. При обосновании выбора факторов, из которых формируется модель множественной корреляции, необходимо исходить из следующих аспектов: при использовании вычислительной

техники необходимо включать в модель такие факторы, которые поддаются количественной оценке, и в результате расчета выбирать только имеющие существенное влияние на результирующий показатель; использование знаний специалиста предприятия для отбора наиболее значимых факторов, которые, по его мнению, отражают специфику деятельности и задач предприятия.

К факторам, которые включают в модель, необходимо применять следующие утверждения: однозначность количественного измерения фактора; адекватная трудоемкость; простота и доступность получения исходных экспериментальных или статистических данных, наличие связи фактора с результирующим показателем. Эти принципы необходимо положить в основу формирования регрессионной модели результирующего общесистемного показателя.

Шаг 6 — Упорядочение полученной информации.

Шаг 7 — Сбор информации в *М* сферах внутренней среды деятельности предприятий-участников цепей поставок.

Шаг 8 — Упорядочение информации.

Шаг 9 — Углубленная диагностика *j*-й сферы внутренней среды. Выделение определенной сферы среди других проводят экспертным путем с учетом выбранной концепции управления цепями поставок.

Шаг 10 — Определение факторов внутренней среды *j*-й сферы, влияющих на осуществление деятельности участников цепей поставок ПППС [1, с. 194]. Базой анализа должна быть бухгалтерская отчетность и документация первичного учета и движения материального потока. В общем виде к основным факторам воздействия, которые приводят к потерям материального потока вдоль цепи поставок, относятся: температурный режим транспортировки / загрузки, температурный режим хранения / приема груза, продолжительность транспортировки (время и количество пунктов выгрузки на маршруте).

Шаг 11 — Анализ причин возникновения негативного воздействия факторов в *j*-й сфере деятельности предприятий. Для этого применяют экономико-математические методы, а именно: методы чтения бухгалтерской отчетности, анализ финансовых коэффициентов, факторный, регрессионно-корреляционный анализ и т. д. [3, с. 16].

Шаг 12 — Проведение расчета эффективности логистической системы в цепях поставок в существующих условиях. Под показателем эффективности логистической системы в цепях поставки ПППС подразумевается минимальное значение разницы между исходным материальным потоком производителя продукции и исходным материальным потоком розничной точки сбыта, непосредственно предложенной потребителю в торговом зале. Для этого применяют экономико-математические методы, а именно: методы чтения бухгалтерской отчетности, анализ финансовых коэффициентов, факторный, регрессионно-корреляционный анализ и т. д. [3, с. 16].

Факторы, участвующие в анализе, рассматриваются как независимые переменные X_n, или факторный показатель, а изучаемое явление — как зависимая переменная *У*, или функция отклика, результирующий показатель. Под независимыми переменными понимают такие, для которых устанавливается желаемое значение, или те, которые можно только наблюдать, но не управлять ими.

Избрание факторов для регрессионно-корреляционного анализа необходимо проводить, учитывая логистический цикл и соответствующие ему операции.

В общем случае степень связи между переменными величинами (*У* и X_n) можно охарактеризовать следующими видами зависимостей:

– независимые — такие переменные величины, в которых при изменении одной величины вторая остается постоянной;

– стохастические (вероятностные) — такие величины, в которых каждому значению одной величины соответствуют различные значения другой, являются случайными и могут быть описаны законами распределения;

– корреляционная зависимость — является единичным случаем стохастической и характерна тем случаям, когда каждому значению одной величины соответствуют разные средние значения другой;

– функционально зависимыми называют такие, где каждому значению одной величины соответствует конкретное (чаще всего одно) значение другой величины. Функциональная зависимость является частным случаем корреляционной зависимости, когда степень тесноты связи между переменными определяется коэффициентом корреляции, равным единице. Итак, общей является стохастическая зависимость, которая занимает промежуточное положение между функциональной и независимостью переменных. Но стохастические связи достаточно сложные. Поэтому наиболее простым, имеющим важное практическое значение видом стохастической связи, является корреляционная.

Из всей совокупности экономико-математических методов в анализе наиболее распространен-

ным является **корреляционно-регрессионный** анализ. Методы корреляционного и регрессионного анализов позволяют решить следующие задачи:

– узнать, есть ли количественная зависимость между явлением *У*, которое исследуется, и величинами X_n. То есть дает возможность установить наличие влияния конкретных величин X_n на числовое значение *У*;

– установить форму связи (прямая, обратная, линейная или нелинейная) и узнать, каким уравнением можно ее выразить;

– установить степень влияния.

Корреляционный анализ позволяет выявить связь между отдельными явлениями или показателями и измерить его прочность. Эта связь может быть полной, т. е. функциональной, при которой коэффициент корреляции равен единице. В других случаях связь может отсутствовать, т. е. равна нулю.

На практике применяют *парную корреляцию*, дающую возможность проверить наличие связи между двумя показателями, один из которых является факторным, а другой — результативным, и *множественную корреляцию*, с помощью которой проверяют связь, возникающую от взаимодействия нескольких факторов с результативным показателем.

Использование методов корреляционного анализа позволяет определить изменения результативного показателя от действия одного или нескольких факторов, а также определить относительную степень зависимости этого показателя от каждого фактора. То есть определяется роль каждого фактора в формировании уровня показателей, закономерности развития экономических явлений. Это позволяет полнее определить неиспользованные резервы, точнее обосновать планы и управленческие решения.

Регрессионный анализ — это метод установления аналитического отображения стохастической зависимости между исследуемыми признаками. Уравнение регрессии показывает, как изменяется исходный (зависимый) показатель при изменении любого из независимых показателей (факторов).

Корреляционный и регрессионный анализ в аналитических исследованиях часто объединяют в один — этот метод используют для определения тесной связи между показателями, которые не связаны между собой функционально. Правильное представление о природе связи между этими величинами можно получить только при исследовании сразу всех величин, которые рассматриваются. Изучение 3 или более величин сразу позволяет выявить влияние друг на друга при некоторых постоянных / неизменных значениях других величин. Это позволяет установить достаточно обоснованные представления о следственных зависимостях между исследуемыми явлениями.

Виды регрессий и основные характеристики:

1) Парная линейная регрессия — односторонняя стохастическая линейная зависимость между случайными величинами показателя *У* и фактора *X*, которые находятся в причинно-следственных отношениях, причем изменение фактора вызывает изменение показателя.

Уравнение парной линейной регрессии имеет вид: $У = \alpha X + \beta + 1$.

Распространенным методом поиска коэффициентов уравнения регрессии является метод наименьших квадратов (МНК). Его суть для парной регрессии заключается в подборе таких оценок параметров регрессий α, β, для которых сумма квадратов отклонений наблюдаемых регрессий данных будет минимальной. Сумма квадратных отклонений имеет вид:

$$Q\,(a, b) = \sum_{i=1}^{n} l_i^2 = \sum_{i=1}^{n} (y_i - ax_i - b)^2. \qquad (1)$$

Числовые характеристики парной линейной регрессии:

среднее значение фактора $$\overline{x} = \frac{\sum_{i=1}^{k} m_{xi} x_i}{n}, \qquad (2)$$

среднее значение показателя $$\overline{y} = \frac{\sum_{j=1}^{k} m_{yi} y_j}{n}, \qquad (3)$$

корреляционный момент

$$K[X,Y] = \frac{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{l} m_{ij} x_i y_i}{n} - \overline{xy}. \qquad (4)$$

Для оценки только связи между величинами вводится коэффициент корреляции, который характеризует степень плотности линейной зависимости между случайными величинами (*X*, *У*) и изменяется в пределах от -1,0 до +1,0, причем если $r\,[x, y] > 0$, то между указанными величинами существует прямая зависимость, если $r\,[x, y] < 0$, то зависимость обратная:

$$r\,[X, У] = \frac{\sum_{i=1}^{n} (x_i - \overline{x})(y_i - \overline{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^{n} (x_i - \overline{x})^2 \sum_{i=1}^{n} (y_i - \overline{y})^2}}. \qquad (5)$$

Оценкой коэффициента корреляции является выборочный коэффициент корреляции:

$$\overline{r}\ [X, У] = \frac{\overline{K}[X,Y]}{\overline{\sigma}[X] * \overline{\sigma}[Y]}. \quad (6)$$

Для определения уровня корреляции между наблюдаемыми и расчетными значениями используется индексный метод:

$$R = \sqrt{1 - \frac{\sum_{i=1}^{n} l_i^2}{\sum_{i=1}^{n} (y_i - \overline{y})^2}}. \quad (7)$$

Индекс корреляции изменяется в пределах от 0 до 1,0. Если все значения l_i равны нулю, то теоретические и наблюдаемые значения $\widehat{y}_i$ совпадают, и индекс корреляции $R = 1$. Чем больше наблюдаемые значения приближаются к линейной регрессии, тем ближе значение R к единице. Если все $\widehat{y}_i = \overline{y}_i$, то изменения $У$ не связанны с изменениями X и $R = 0$. Надежные границы индекса корреляции определяются через оценки среднеквадратического отклонения:

$$\sigma[R] = \frac{1-R}{\sqrt{n}}, \Delta R = \pm t_a \sigma[R]. \quad (8)$$

2) множественная регрессия — связь, характеризующаяся зависимостью изменений результативной величины $У$ за счет нескольких факторов X_n.

Одним из основных показателей плотности корреляционной связи показателя $У$ с факторами X_i ($i = 1, m$), а также показателя степени близости математической формы связи в выборочных данных является коэффициент множественной корреляции.

Отношение суммы квадратов центрированных теоретических значений показателя к сумме квадратов центрированных выборочных значений показателя называется выборочным коэффициентом множественной детерминации:

$$R^2 = \sum_{i=1}^{n} (\widehat{y}_i - \overline{y})^2 / \sum_{i=1}^{n} (y_i - \overline{y})^2. \quad (9)$$

Корень квадратный из выборочного коэффициента множественной детерминации является коэффициентом корреляции:

$$R = \sqrt{1 - \sum_{i=1}^{n} (\widehat{y}_i - \overline{y})^2 / \sum_{i=1}^{n} (y_i - \overline{y})^2}. \quad (10)$$

Статистическую значимость коэффициента детерминации можно проверить с помощью F-статистики:

$$F_R = \frac{R^2}{1-R^2} * \frac{n-m}{m-1}, \quad (11)$$

где R^2 — коэффициент детерминации; n — количество периодов, которые наблюдаются; m — число параметров уровня регрессии. Для заданной надежности P и степеней свободы $k_1 = m$, $k_2 = n\text{-}m\text{-}1$ находим в таблице F-статистики критическое значение F_p, k_1, k_2.

Если $F > F_p$, k_1, k_2, то с надежностью P можно считать, что коэффициент детерминации статистически значим и включенные в регрессию факторы достаточно объясняют стохастическую зависимость показателя.

Итак, конечным результатом этого шага должно быть построение модели множественной регрессии в виде зависимостей между функцией и факторами:

$$Y = A + a_1 * X_1 + a_2 * X_2 + a_3 * X_3 + a_4 * X_4 + a_5 * X_5 + \ldots + a_n * X_n, \quad (12)$$

где Y — прогнозное значение показателя;

X — независимые переменные;

A — константа регрессии;

a — коэффициенты регрессии.

Шаг 13 — Формирование совокупности альтернативных сценариев дальнейшего развития логистической системы. Проводят с применением метода Дельфи.

Шаг 14 — Отбор сценариев по признаку важности в заданный момент развития логистической системы. Автор предлагает использовать для этого многокритериальный анализ.

Прежде чем приступить к решению многокритериальной задачи, критерии необходимо привести к одной единице измерения (обычно к безразмерному виду), то есть нормализовать. В качестве такой единицы измерения может служить средневзвешенный темп роста цены, качества и надежности поставок. В общем виде этот шаг можно представить в виде табл. 1.

Шаг 15 — Оценка вероятности событий по каждому альтернативному сценарию.

Для расчета вероятности осуществления поставки в срок необходимо привести логистический цикл, представить его этапы, диапазон и ожидаемое значение продолжительности отдельных этапов.

Всем логистическим циклам присущи следующие особенности [4, с. 64]:

– базовая структура цикла (связи, узлы и др.), одинаковая для физического распределения, материально-технического обеспечения производства и снабжения;

Таблица 1 — Расчет «рейтинговых» значений для выбора критерия

Критерий	Значение критерия	Экспертная оценка	Расчет произведения значения критерия на оценку
Надежность времени доставки	I1	0,3	I1 * 0,3
Тариф перевозки	I2	0,2	I2 * 0,23
Сохранностьгруза	I3	0,5	I3 * 0,5

– какой бы сложной ни была логистическая система в целом, необходимо исследовать конфигурацию отдельного логистического цикла, чтобы выявить важнейшие взаимосвязи и линию контроля.

Таким образом, поскольку временные интервалы выполнения отдельных операций, составляющих логистический цикл, являются случайными величинами, то и весь цикл является случайной величиной, подчиняется определенному закону распределения.

Учитывая особенности логистического цикла, формирование модели «точно в срок» [3, с. 57] можно представить в виде следующих этапов:

1. Сбор, статистическая обработка исходных данных о временных параметрах отдельных логистических операций.

2. Расчет статистических параметров логистического цикла. Для математического описания продолжительности логистического цикла, которое, как правило, представляет сумму времени выполнения отдельных элементов (операций), можно воспользоваться известным формулам теории вероятностей:

– для среднего значения времени логистического цикла:

$$\overline{T} = \sum_{i=1}^{N} \overline{T_i}, \qquad (13)$$

– для среднего квадратического отклонения:

$$\sigma_T^2 = \sum_{i=1}^{N} \sigma_i^2 + 2\sum_{i \le j} r_{ij}\sigma_i\sigma_j, \qquad (14)$$

где $\overline{T_i}, \sigma_i$ — соответственно среднее значение и среднее квадратическое отклонение времени выполнения i-й операции логистического цикла;

r_{ij} — коэффициент корреляции между i-й и j-й операциями цикла.

Знак $i \le j$ означает, что суммирование распространяется на все возможные попарные сочетания случайных величин. Если рассматриваемые величины не коррелированы, то при всех $r_{ij} = 0$ формула для среднеквадратичного отклонения σ_T упрощается.

Для времени выполнения цикла выполнения заказа может быть составлена корреляционная матрица [2, с. 10], в которой учитывается последовательность операций цикла для всех $i > j$, при этом коэффициент корреляции равен нулю:

$$rij = \begin{pmatrix} 1 & r_{12} & r_{13} & \dots & r_{1N} \\ 0 & 1 & r_{23} & \dots & r_{2N} \\ 0 & 0 & 1 & \dots & r_{3N} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & 0 & \dots & 1 \end{pmatrix}. \qquad (15)$$

3. Определение продолжительности логистического цикла T_0 с заданной доверительной вероятностью P. Из случайного характера времени, которое составляет логистический цикл, следует, что понятие «точно в срок» должно рассматриваться с учетом доверительных границ времени цикла. Например, при условии, что функция распределения времени цикла подчиняется нормальному закону, верхняя доверительная граница времени цикла выполнения заказа равна:

$$T_0 = \overline{T} + x_p\sigma_T, \qquad (16)$$

где x_p — показатель нормального распределения, соответствующий вероятности P.

4. Определение времени выполнения логистического цикла «точно в срок» [3, с. 57]. Заказчик может выдвигать требование доставить товары в определенное (конкретное) время или задать время доставки с учетом небольшого отклонения, которое он считает допустимым. Если время выполнения заказа «точно в срок» задано каким-то определенным значением, время цикла заказа является верхней доверительной границей и может быть рассчитано по формуле:

$$T_{TB} = T_H + \overline{T_0} + x_p\sigma_T, \qquad (17)$$

где T_H — время начала выполнения логистического цикла.

Если время выполнения заказа «точно в срок» задано не только ориентировочным значением, но и некоторым отклонением от него или интервалом времени, важно оценить не только верхний предел времени выполнения заказа по формуле 17, но и нижнюю границу:

$$T_{TB} = T_H + \overline{T_0} - x_p\sigma_T. \qquad (18)$$

5. Расчет вероятности выполнения логистического цикла «точно в срок». Вероятность выполнения заказа «точно в срок» в случае, если время выполнения заказа задано определенным значением (т. е. важна только оценка верхнего доверительного предела времени), может быть рассчитана по формуле:

$$P = \Phi\left(\frac{T_0 - \overline{T}}{\sigma_T}\right), \qquad (19)$$

где Ф (...) — табулированная функция нормального закона распределения.

Для экспресс-оценки вероятности выполнения логистического цикла может использоваться вероятностная бумага, на которую наносится функция распределения времени. По графику функции распределения можно найти не только возможность выполнения заказа, но и гарантированное с определенной вероятностью время выполнения этого заказа.

В случае, когда время выполнения заказа задано интервалом, то есть «не раньше чем» и «не позднее чем» или определенным значением плюс-минус некоторое отклонение от него, вероятность выполнения заказа будет определяться следующим образом:

$$P(\alpha < T_0 < \beta) = \Phi\left(\frac{\beta - \overline{T}}{\sigma_T}\right) - \Phi\left(\frac{\alpha - \overline{T}}{\sigma_T}\right), \qquad (20)$$

где α и β — нижняя и верхняя граница заданного времени выполнения заказа «точно в срок» соответственно.

6. Формирование целевой функции оптимизационной задачи выполнения логистического цикла «точно в срок». Известно, что одна из основных проблем логистического менеджмента — это уменьшение неопределенности логистического цикла. В общем случае источниками неопределенности являются случайные величины, характеризующие продолжительность выполнения отдельных операций цикла, описываются различными законами распределения. Если не рассматриваются другие возможные ограничения при осуществлении логистического цикла (нормативно-правовые, финансовые и т. д.), то формально экономико-оптимизационная задача выполнения логистического цикла «точно в срок» может быть представлена в виде:

$$\sum_{i=1}^{N} C_i(t)\varphi\left(\overline{T}_i, \sigma_i\right) \to \min, \qquad (21)$$

где $C_i(t)$— зависимость расходов на выполнение i-й операции цикла от ее продолжительности,

$\overline{T}_i, \sigma_i$ — параметры, характеризующие продолжительность i-й операции.

Например, в качестве $\varphi\left(\overline{T}_i, \sigma_i\right)$ можно выбрать среднее значение $\overline{T}_i$ или оценку времени выполнения каждой операции с заданной доверительной возможностью T_{pi}.

Противоречивый характер расходов на выполнение операций логистического цикла $C_i(t)$ говорит о существовании минимума. Так, при транспортировке расходы на доставку увеличиваются при уменьшении времени доставки, тогда как увеличение времени хранения приводит к увеличению расходов.

Если среднее значение $\overline{T}_i = const$, то измерителем неопределенности логистического цикла является дисперсии и зависимости (формула 21), которые можно представить в соответствии следующим образом:

$$\sum_{i=1}^{N} C_i(\sigma) \times \sigma_i^2 \to \min, \qquad (22)$$

где $C_i(\sigma)$ — зависимость затрат выполнения i-й операции от распыления (неопределенности) времени ее выполнения.

Шаг 16 — Формирование портфеля альтернативных управленческих решений для выбранного сценария: а) с рассмотрением возможности приспособления к существующему негативному воздействию факторов влияния, в случае если устранение невозможно, б) предоставление шагов по устранению причин, содержащих негативные действия на факторы воздействия.

Шаг 17 — Проведение расчета всех возможных комбинаций альтернативных управленческих решений (общесистемную) эффективность по выбранному сценарию развития.

Шаг 18 — Принятие конечных решений в рамках логистической концепции управления материальными потоками и доведение их (решений) ко всем участникам цепей поставок ППС.

Шаг 19 — Разработка аналитических материалов по результатам ситуационного анализа.

Заключение

Таким образом, автором представлен алгоритм концептуальной (обобщенной) модели управления логистическими системами в цепях поставок продуктов питания повседневного спроса.

В общем виде определены основные факторы воздействия, приводящие к потерям материального потока вдоль цепи поставок, а также степень их негативного влияния на показатель общей эффективности логистической системы с помощью применения экономико-математических методов.

В статье предлагается процесс проведения расчета эффективности цепи поставок при существующих условиях и формирование портфеля альтернативных управленческих решений относительно: а) приспособления к существующим негативным факторам влияния, в случае если устранение невозможно; б) предоставление шагов по устранению причин, содержащих негативные воздействия на факторы воздействия.

Литература

1. Бауэрсокс, Доналд Дж. Логистика : интегрированная цепь поставок / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс ; пер. с англ. — 2-е изд. — М. : Олимп-Бизнес, 2005. — 640 с.

2. Бродецкий, Г. Л. Системный анализ в логистике. Выбор в условиях неопределенности / Г. Л. Бродецкий. — М. : Academia, 2010. — 336 с.

3. Лукинский, В. С. Модели и методы теории логистики / В. С. Лукинский. — 2-е изд. – СПб. : Питер, 2008. — 448 с.

4. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и научн. ред. проф. В. И. Сергеева. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 976 с.

Материал поступил в редакцию 28.06.2013.

Экспортно-импортные операции на рынке хмеля Украины

Коба Татьяна Николаевна,
аспирант кафедры экономики предприятия
Национального университета биоресурсов и природопользования Украины
(г. Киев, Украина)

Проанализировано нынешнее состояние и динамика развития мирового и отечественного рынка хмеля. Приведен анализ экспортно-импортных операций на рынке хмеля и основных потребителей продукции хмелеводства. Выявлена зависимость внутреннего рынка хмеля от тенденций на международном рынке, определены основные факторы влияния на его конъюнктуру.

The current state and the dynamics of the world and the Ukrainian hop market are analysed. The analysis of export and import operations in the hop market and the main consumers of hop-growing is provided. The inner hop market dependence on the trends of international market is identified; the key factors influencing its conjuncture are defined.

Введение

В Украине сложились чрезвычайно благоприятные природно-климатические и экономические условия для выращивания высококачественного и конкурентоспособного хмеля. Поэтому хмелеводство является не только важной отраслью украинской экономики, но и источником незаменимого сырья для пивоваренной и других отраслей промышленности.

В настоящее время спрос на украинский хмель зависит в основном от спроса на него пивной промышленности. Отечественный рынок хмеля в связи с высокой концентрацией иностранного капитала в пивоваренной индустрии Украины в большей степени зависит от мировых тенденций, нежели от ситуации на собственном рынке. Поэтому цена и требования к хмелепродукции в значительной степени зависят от европейских требований. Кроме того, приходится иметь дело как со слишком низкими ценами во время перепроизводства, так и с высокими во время неурожая, если и дальше не будет происходить сбалансирования дефицита за счет предыдущих запасов. В таком случае хмелеводство Украины сможет развиваться должным образом только при условии стабилизации предложения и структуры цен на мировом рынке. Основным фактором изменений на рынке стала конкуренция между производителями за долю рынка и дополнительные доходы. Данный фактор заставляет товаропроизводителей улучшать качество продукции, дифференцировать ее, совершенствовать производственный процесс, привлекать высококвалифицированных специалистов, использовать новые достижения науки и техники [4].

Цель работы

Изучить вопросы современного состояния мирового рынка хмеля и его влияние на отечественный рынок, определить перспективы дальнейшего развития хмелеводческой отрасли в Украине.

Материал и методика исследований

Исследования проводились при применении общенаучных методов исследования: наблюдения, сравнения, анализа, синтеза, аналогии — и конкретно-научных методов: экономико-статистического — при определении современного состояния отрасли хмелеводства, эффективности деятельности хмелепредприятий; расчетно-конструктивного — при расчете объемов производства, перспектив развития отрасли; абстрактно-логического — при постановке целей и задач исследований, теоретического обобщения, формулирования выводов.

Результаты исследований и их обсуждение

Хмелеводством в мире занимается более 30 стран, однако на десятку стран-лидеров приходится 95,6 % мирового производства хмеля. Крупнейшими производителями являются США, Германия, Чехия и Польша. Общая доля этих стран в структуре производства альфа-кислот (α-кислот) в 2011 г. составляла 90 %. Поэтому и производ-

Таблица 1 — Динамика экспортно-импортных операций на рынке хмеля Украины

Годы	Экспорт		Импорт		Сальдо	
	объем, т	цена за 1 т, долл. США	объем, т	цена за 1 т, долл. США	объем, т	стоимость, тыс. долл. США
2004	27	4814,8	593	5279,9	-566	-3001
2005	27	4814,8	593	5279,9	-566	-3001
2006	153	4993,5	583	6162,8	-430	-2718
2007	81	11 938,3	552	8818,8	-471	-3901
2008	57	14 719,3	750	26 129,3	-693	-18 758
2009	158	3753,2	466	13 272,5	-308	-5592
2010	185	3059,5	425	10 738,8	-240	-3998
2011	128	2679,7	442	11 289,6	-314	-4647
2012	124	2766,1	407	12 105,7	-283	-4584

ство, и экспорт хмелепродукции в значительной мере концентрированы. Вышеуказанные страны являются также крупнейшими поставщиками хмеля на Украину [2, 3].

В мировой торговле хмелем Украина относится к тем странам, которые выращивают преимущественно ароматические сорта хмеля, но для удовлетворения внутренних потребностей в изготовлении пива закупают хмель грубых сортов или продукты переработки этих сортов и в то же время свой хмель ароматических сортов экспортируют. В Украине более 75 % валового сбора хмеля составляют ароматические сорта.

Объемы экспорта-импорта продукции хмелеводства в значительной степени зависят от ситуации, складывающейся в пивной индустрии и на рынке хмеля. Так, в период 2003–2007 гг. происходил интенсивный рост производства пива в мире (ежегодно на 5,2 %). Особенно неблагоприятными оказались погодные условия 2006 г., которые привели к уменьшению валового сбора хмеля в мире, и дефицит α-кислот на мировом рынке составил 18,5 % от потребности (1585 т), а объемы экспорта хмеля выросли в 5,6 раза и достигли 153 т. В частности, Чехия, которая славится своим ароматным хмелем и высококачественным пивом, в тот год закупила 143 т украинского хмеля (табл. 1) [1].

Последние пять лет основными потребителями украинского хмеля являлись Россия, Беларусь и Молдавия. Удельный вес этих стран в структуре экспорта был значительным и составил: в 2007 г. — 46,9 %, в 2008 г. — 82,5 %, в 2009 г. — 81 % и в 2011 г. — 61 %.

Украина импортирует хмелепродукты из стран Евросоюза, тогда как экспорт украинского хмеля осуществляется преимущественно в страны СНГ. Из-за отсутствия долгосрочных контрактов отечественные производители не имеют стабильных иностранных рынков сбыта. В 2006 г. основным импортером хмелепродукции была Чехия (143 т), в 2010 г. — 63 т, а в 2011 г. вообще продукция хмелеводства не закупалась. В 2011 г. украинский хмель поставлялся также на рынки Российской Федерации, которая закупила 45 т хмеля (35,2 %), Узбекистана — 32 т (25 %), Молдовы — 17 т (13,3 %) и Беларуси — 16 т (12,5 %).

Основные объемы поставок хмеля на протяжении последних пяти лет поступают в Украину из Германии. В 2004 г. Украина закупила 193 т хмеля (32,6 % от общего объема), а в 2011 г. — 362 т (81,9 %). За исследуемый период утратили свои позиции США: поставки хмелепродукции уменьшились с 307 т (51,8 %) до 24 т (5,4 %), а также Чехия — с 88 т (14,8 %) до 4 т (0,9 %). Наибольшее количество хмелесырья (750 т) было завезено из-за границы в 2008 г., что стало следствием предшествующего длительного дефицита. В 2011 г. импорт в Украине превышал экспорт в 3,5 раза (442 т против 128 т), в 2012 г. — в 3,3 раза (407 т против 124 т).

Сейчас основными покупателями украинского хмеля являются только небольшие пивоваренные заводы, которым принадлежит 6 % пивного рынка страны. Большие пивные компании (т. н. называемые «пивные семьи») — «Сан ИнБев» (34 % рынка пива), «Карлсберг» (28 %), принадлежащие иностранным владельцам, работают на сырье только импортного производства. ПАО «Оболонь» (32 % рынка) использует в производстве пива только 25 % отечественной хмелесырья, предпочитая новым сортам хмеля ароматического и горькой групп. Отсутствие налаженного сбыта является едва ли не самой большой проблемой хмелеводов в последние годы, особенно при увеличении мировых объемов выращивания.

Учитывая тот факт, что крупнейшими производителями хмеля в мире являются Германия, Че-

хия, Китай и США, они и играют основную роль в формировании цены на хмелепродукцию. Цена на хмель формируется по различным показателям, среди которых можно выделить тип сырья (ароматический хмель или горький), содержание α-кислот, сорт и ряд других факторов. Так, в годы ощутимого дефицита хмеля его рыночная цена несколько повышалась, и наоборот: в годы, когда наблюдался избыток товарных запасов, цена на него снижалась.

Значительное влияние на отрасль имеет и то, что пивоваренные компании закупают импортное хмелесырье по контрактным ценам, которые выше отечественных производителей, по которым товаропроизводители имеют возможность реализовать свою продукцию.

За период 2004–2012 гг. цена импортируемого хмеля была значительно выше цены экспортируемого — исключением был лишь 2007 год. При этом в течение 2004–2006 гг. цена импортной продукции имела преимущества в пределах 10–20 %, а начиная с 2008 г. эта разница значительно увеличилась. Так, в 2011 г. средняя цена закупаемого хмелесырья составила 11,3 тыс. долл. США за тонну, а продавали ее по 2,7 тыс. долл. США за тонну. Такая ситуация привела к тому, что сальдо экспортно-импортных торговых операций на рынке хмеля в течении 2004–2012 гг. имело устойчивое отрицательное значение.

В условиях глобализации рынка хмеля и пива, после вступления Украины в ВТО, конкуренция обостряется, что требует перестройки отрасли таким образом, чтобы ее продукция отвечала высоким требованиям рынка. Относительно сортовой политики необходимо провести значительную регламентацию для выращивания в Украине высокопродуктивных сортов хмеля, которые могут быть конкурентоспособными на внутреннем и внешнем рынках сырья [3].

Заключение

Высокая конкурентоспособность тонкоароматических, ароматических и горьких сортов украинского хмеля, наличие в Украине благоприятных условий для их выращивания обусловливают большое значение хмелеводства в экономике Украины.

Увеличение объемов производства хмеля и валового сбора альфа-кислот с единицы площади за счет использования новых высокопродуктивных сортов, инновационной технологии ведения производства и конечной переработки продукции, обеспечение техникой, удобрениями, средствами защиты и уменьшение благодаря этому потери продукции позволят отечественным хмелепроизводителям на достойном уровне конкурировать с продукцией иностранного производства.

Реализация признанных в рамках ВТО правил и норм регуляторной политики, стимулирование увеличения производства продукции и улучшения ее качества по мировым стандартам будут способствовать росту влияния прямых иностранных инвестиций, обеспечению роста емкости внутреннего рынка за счет увеличения доходов и прибыли предприятий, а также роста объемов и улучшения структуры экспорта.

Литература

1. Повышение конкурентоспособности отечественной хмелепродукции / [Р. И. Рудык, Т. Ю. Приймачук, Т. Н. Ратошнюк и др.] // Агроном. — 2012. — № 4 (38). — С. 124–127.

2. Экспортно-импортные операции на рынке хмелепродукции / [Р. И. Рудык, Т. Ю. Приймачук, Т. Н. Ратошнюк и др.] // Экономика АПК. —2012. — № 8. — С. 103–108.

3. Инновационный путь развития хмелеводства / под ред. академика НААН Ю. И. Савченка. — М. : Рута, 2011. — 112 с.

4. Проблемы и перспективы экспорта украинского хмеля // Агроном. — 2009. — № 4 (26). — С. 60–65.

Материал поступил в редакцию 13.09.2013.

Схема обеспечения конкурентоспособности товаров критического импорта в системе потребительской кооперации

Комар Ольга Владимировна,
аспирант кафедры менеджмента и маркетинга
Белорусского государственного аграрного технического университета
(г. Минск, Беларусь)

В работе проведено исследование конкурентоспособности товаров критического импорта в системе потребительской кооперации. Проанализированы проблемы развития потребительской кооперации в Беларуси и пути их решения. Автором выделен ряд этапов по реализации продовольственной конкурентоспособности предприятий отечественной потребкооперации и предложена схема по ее обеспечению.

The work contains the study on competitiveness of critical import goods in the consumer cooperatives. The problems of consumer cooperation development in Belarus and the ways to solve them are analyzed. The author highlighted a number of stages for the realization of food competitiveness among domestic enterprises of consumer cooperation and proposed a scheme to ensure it.

Введение

Несмотря на наметившиеся положительные тенденции в сфере торговли системы потребкооперации, остаются нерешенными многие вопросы. В основу концепции улучшения хозяйственной деятельности торговых предприятий потребкооперации следует положить принципы обеспечения качества и конкурентоспособность предлагаемых товаров и услуг.

Основная цель потребкооперации — удовлетворение спроса сельскохозяйственного населения на высококачественные товары широкого ассортимента товаров отечественного и импортного производства на основе совершенствования методов управления товарными ресурсами, создания эффективной системы товародвижения при высоком уровне обслуживания, а также развития торговой инфраструктуры и увеличения сопутствующих услуг.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

– создание эффективной системы товародвижения, обеспечение потребителей широким ассортиментом товаров и услуг;

– оптимизация ассортиментной политики торговых организаций для более полного удовлетворения потребностей населения в товарах, стимулирование их приобретения;

– развитие конкурентоспособности товара и предприятия в целом.

Основная часть

За последние годы в экономике Республики Беларусь наметились тенденции, которые коренным образом меняют роль оптовой торговли. Во-первых, произошло существенное нарастание интенсивности конкуренции на рынке оптовой торговли. Рынок оптовой торговли разделен между основными участниками, поэтому развиваться оптовики могут только за счет захвата ниш конкурентов. Во-вторых, за последние годы на внутреннем рынке потребительских товаров очень активно развиваются розничные, торговые сети, которые работают напрямую с производителями товаров, избегая посредничества со стороны оптовиков. Эти обстоятельства вынуждают оптовые организации максимально приспосабливаться к новым экономическим условиям.

Неизбежное усиление конкуренции на внутреннем рынке заставит всех его участников, в том числе и организации оптовой торговли, сконцентрировать свои усилия на обеспечение собственного уровня; конкурентоспособности в соответствии с требованиями рынка. Это может быть реализовано только путем целенаправленного управления конкурентными преимущества-

ми, которое позволяет добиваться требуемого уровня конкурентоспособности максимально эффективно. Таким образом, управление конкурентоспособностью должно стать целевой функцией менеджмента оптовых организаций.

Сегодня торговая сеть потребительской кооперации представлена крупным оптовым звеном (ЧУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза», ЧУП «Белкоопторг», оптовые базы областного и районного подчинения); также это самая крупная розничная сеть в Беларуси (более чем 10 тыс. магазинов), ориентированная на продажу в основном товаров отечественного производства. Она находится в рамках серьезной конкурентной борьбы с огромным количеством предприятий. Таким образом, с одной стороны, конкуренция с предприятиями подчиненных ряду государственных органов (министерства торговли, промышленности, сельского хозяйства и продовольствия, строительства и архитектуры, здравоохранения, Управление делами Президента Республики Беларусь, концерны «Беллегпром», «Беллесбумпром», «Белнефтехим», «Белгоспищепром» и др.), областным (Минскому городскому) исполнительным комитетам, а с другой — конкуренция с такими крупными сетями, как «Евроопт», «Рублевский», «Родная сторона», «Соседи», «Виталюр», «АЛМИ», «БелМаркетКомпани» и др. [1].

Рассмотрим кооперативное торговое предприятие-импортер.

Как правило, экономические выгоды данного типа предприятий зависят напрямую от качества предлагаемых товаров и услуг.

Предприятие-импортер реализует 90 % товаров критического импорта (крупа, масло растительное, рыба свежемороженая, плодоовощная консервация и др.). В большинстве своем ввозимый импортный товар расфасован в потребительскую тару, однако есть товар, который требует фасовки (например, крупа и бобовые), чем и занимается данное предприятие. Учитывая то, что понятие качества потребительского товара включает в себя не только нормативные значения безопасности товара, его органолептические характеристики, но и упаковку, маркировку, сервисное обслуживание. В контексте товаров потребительской кооперации о качестве товара приходиться говорить в двух аспектах:

– чтобы обеспечить потребителя качественным импортным товаром, данному предприятию необходимо проводить очень жесткую товарную политику и закупать только самый востребованный брендовый товар;

– в случае расфасовки товара необходимо фасовать продукцию в упаковку наиболее выигрышную перед упаковками аналогичной продукции конкурентов.

В сложившейся ситуации торговые предприятия потребительской кооперации должны четко придерживаться концепции маркетинга в своей коммерческой деятельности.

Предложим схему обеспечения конкурентоспособности импортного товара перед товарами – аналогами других первых импортеров, не входящих в систему потребительской кооперации.

1. Для каждой конкретной группы товара необходимо определить наиболее важные факторы, удовлетворяющие потребительские предпочтения (например, розничная цена товара, качество, маркировка, упаковка, бренд, комплексность удовлетворения спроса), и факторы, удовлетворяющие условия хозяйственной деятельности предприятия (например, себестоимость товара, финансовые условия контракта, сроки поставок, соблюдение сроков поставок, качество обслуживания, минимальные сроки поставок, условия поставок, готовность к поставке, порядок удовлетворения рекламаций).

2. С помощью различных маркетинговых методик необходимо проанализировать выбранные факторы (методика рейтинговой оценки поставщиков; методика ранжирования показателей оценки поставщиков; методика оценки работы поставщиков; методика определения коэффициента весомости показателей оценки рейтинга поставщиков импортной продукции; комплексная оценка рейтинга поставщиков, карта поставщиков; методика экспертной оценки характеристик продукции предприятий; методика экспертной оценки характеристик продуктов конкурентов), а затем сделать выбор в пользу того или иного поставщика.

3. Заключение импортного контракта на поставку продукции и осуществление самой сделки.

4. Контроль качества поставляемого товара (сертификация продукции, а также анализ потребительских предпочтений).

5. Анализ и оценка общей работы поставщика (условия поставки, условия оплаты, сроки поставки, послепродажный сервис и т. д.).

6. В случае получения поставщиком положительной оценки — осуществление повторной закупки; в противном случае — стимулирование повышение качества поставляемой продукции или отказ от работы с данным поставщиком.

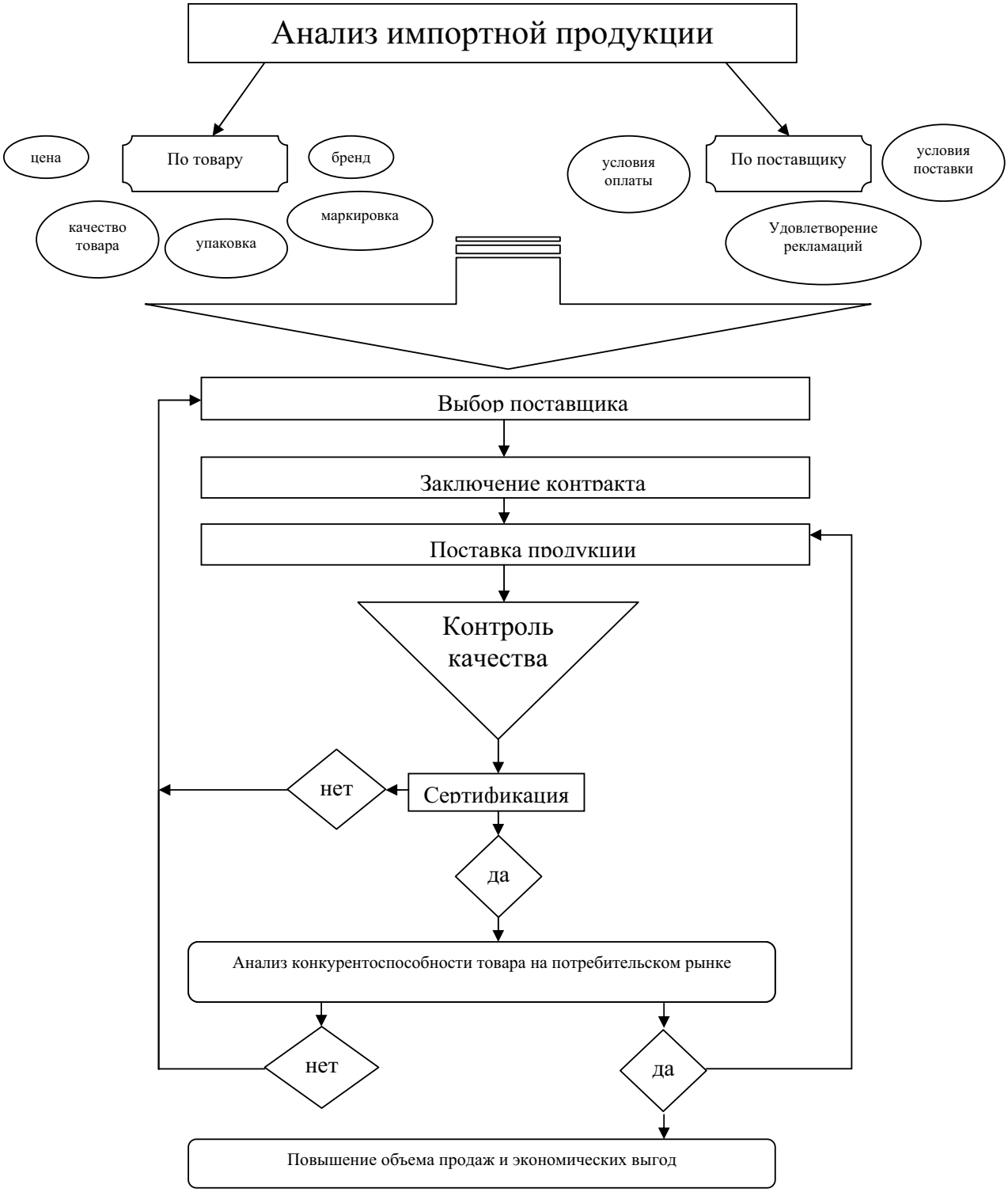


Рис. 1 — Схема обеспечения конкурентоспособности товаров критического импорта в системе потребительской кооперации
Источник: собственная разработка

Основной причиной бедственного положения предприятий потребительской кооперации является отставание ее основной отрасли — торговли, которая составляет 80 % от всего оборота. Это обусловлено рядом причин: непринятие маркетингового подхода к ведению бизнеса, часто несогласованная товарная политика, неконкурентоспособность предоставляемых товаров и услуг [2].

В качестве выхода из сложившейся ситуации можно предложить маркетинговому отделу торгового предприятия потребительской кооперации сосредоточить свою работу на главных этапах, которые позволят обеспечить предприятию высокое конкурентное положение на рынке:

Этап 1. Стратегический анализ конкурентоспособности:

– анализ потребителей;

– анализ деятельности конкурентов;

– маркетинг, аудит и SWOD-анализ.

Этап 2. Стратегическое направление развитие сфер продовольственного предприятия потребкооперации:

– разработка стратегии развития;

– сегментирование и позиционирование рынка;

– исследование структуры рынка и внешней среды;

– миссия и стратегические цели организации.

Этап 3. Мероприятия по обеспечению желаемого состояния:

– разработка новой товарной марки;

– ценовая стратегия предприятия;

– коммуникативная стратегия и ее эффективность;

– сбытовая стратегия и эффективность сбытовой сети.

Этап 4. Реализация стратегий и обеспечение контроля:

– критерии обеспечения конкурентоспособности стратегии;

– моделирование подходов обеспечения конкурентоспособности организации;

– решение проблем по усилению стратегии продовольственной конкурентоспособности;

– контроль за реализацией стратегии по усилению стратегии продовольственной конкурентоспособности [3].

Заключение

Изучение коммерческой деятельности оптовой торговой организации потребкооперации и ее эффективности позволяет сделать следующие выводы:

– неизбежное усиление конкуренции на внутреннем рынке заставит всех его участников, в том числе и организации потребительской кооперации, сконцентрировать свои усилия на обеспечение собственного уровня, конкурентоспособности в соответствии с требованиями рынка. Это может быть реализовано только путем целенаправленного управления конкурентными преимуществами, которое позволяет добиваться, требуемого уровня конкурентоспособности максимально эффективно. Таким образом, управление конкурентоспособностью должно стать целевой функцией менеджмента торговых организаций потребкооперации [4].

– система изучения спроса позволяет предприятиям потребительской кооперации получать информацию о сформированном и реализованном спросе, что достаточно для удержания соответствия структуры поступления структуре реализованного спроса, но недостаточно для формирования представления о конечном спросе и тенденциях его развития;

– система хозяйственных связей предприятий потребительской кооперации с поставщиками товаров включает десятки субъектов хозяйствования различных организационно-правовых форм, резидентов различных государств;

– поставщики товаров работают с предприятиями по договорам поставки, комиссии, купли-продажи и дилерским договорам, условия которых часто ставят организацию в положение экономического риска;

– система хозяйственных связей предприятий потребительской кооперации с оптовыми покупателями в основном включает внутрисистемных субъектов хозяйствования;

– основной проблемой взаимоотношений с внесистемными покупателями является неудобный для них механизм отгрузок со склада и отсутствие дополнительных услуг;

– положительный опыт коммерческой деятельности торгового предприятия состоит в накоплении большого ресурсного потенциала, создании развитого хозяйственного портфеля и отлаженной системы взаимоотношений с поставщиками и оптовыми покупателями.

– недостатки коммерческой работы предприятий потребительской кооперации заключаются в сокращении объемов реализации непродовольственных товаров, применении механизма «проталкивания» во взаимоотношениях со внутрисистемными покупателями, недостатке денежных ресурсов, отсутствии информации о конечном спросе и услуг для торговых партнеров.

Учитывая вышеизложенное и основываясь на целевых направлениях совершенствования деятельности потребительской кооперации, целесообразно представить следующие рекомендации:

1. Активизировать деятельность организации по исследованию рынка закупаемых (импортируемых) товаров. При принятии коммерческих решений по закупке товаров коммерческий аппарат должен уметь рассчитать емкость рынка или его сегмент, обеспечивая при этом прибыльность своей работы [5].

2. С целью повышения эффективности можно рекомендовать проводить больше ярмарок и тендеров на закупку продукции.

3. Организация импортных закупок должна быть увязана с плановыми расчетами потребности зоны деятельности организации в импортных товарах, тогда импортная продукция будет пользоваться спросом, будет иметь более высокую оборачиваемость, а, следовательно, и обеспечивать более высокую прибыль.

4. В целях обеспечения выполнения плановых показателей торговой деятельности и оптимизации расходов целесообразно проводить расчеты по определению оптимальных размеров товарных запасов.

Литература

1. Программа развития внутренней торговли и общественного питания Республики Беларусь на 2011–2015 гг. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.pravo.by/main.aspx. — Дата доступа : 24.06.2013.

2. Программа развития потребительской кооперации на 2011–2015 гг. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://bks.gov.by/464. — Дата доступа : 20.06.2013.

3. Субоч, Ф. Национальная продовольственная конкурентоспособность : состояние и закономерности ее развития / Ф. Субоч // Весці Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі. — 2010. — № 4. — С. 14–20.

4. Беляевский, И. К. Маркетинговое исследование : информация, анализ, прогноз : учебное пособие для вузов / И. К. Беляевский. — М. : Финансы и статистика, 2005. — С. 215.

5. Акулич, И. Л. Маркетинг : учебник / И. Л. Акулич. — 6-е изд. — Минск : Выш. шк., 2009. — 511 с. — С. 136–140.

Материал поступил в редакцию 06.07.2013.

Использование логистики возвратных потоков товаров в оптовых организациях

Савчук Ольга Александровна,
магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры коммерческой деятельности Института предпринимательской деятельности (г. Минск, Беларусь)

В данной статье описывается значение логистики возвратных потоков для коммерческих организаций. Рассмотрены основные этапы организации возврата товаров, представлены некоторые возможные способы эффективного использования обратной логистики. Также приведены основные причины возврата товаров и способы их устранения. Рассмотрены некоторые примеры того, как процесс возврата товаров можно организовать в оптовых организациях, и намечены основные преимущества, которыми могут воспользоваться другие компании.

This article describes the meaning of reverse logistics for commercial organizations. The main stages of organizing the return of goods are some of the possible ways to use reverse logistics. Also shown are the main reason for the return of the goods and their solutions. We consider some examples of how the process of returning the goods can be arranged at the wholesale organizations and the basic advantages that can be exploited by other companies.

В настоящее время в деятельности торговых организаций все больше проблем вызывает управление возвратными товарными потоками, эффективность управления которыми находится на недостаточно высоком уровне. Причиной этому является слабое применение логистических принципов управления в данной сфере. Сегодняшняя практика управления возвратными товарными потоками в оптовой торговле основана на учете отдельных составляющих затрат на обслуживание возвратов и не носит системного характера. Объемы возвращаемых товаров с каждым годом увеличиваются.

В научной литературе результаты управления возвратными потоками в основном имеют отношение к экологической проблематике, т. е. утилизации отходов производства (труды Э. М. Букринской, А. В. Колесникова, М. А. Любарской, Н. В. Рюминой и др.). Также ряд работ посвящены товарным экспертизам (труды С. А. Вилкова, Ш. К. Ганцова, А. В. Гличевой, Б. С. Есенькина, О. Н. Зуевой, М. Д. Крыловой, М. А. Николаевой, В. Н. Паршиковой и др.). П. А. Терентьев исследовал управление возвратными потоками в розничных сетях.

Таким образом, актуальность данной проблемы обусловлена разработкой организационных механизмов управления возвратными товарными потоками в оптовой торговле на основе использования инструментария логистического менеджмента, заключающегося в управлении логистической системой.

Определение термина «Reverse Logistics» дают как зарубежные, так и российские авторы, ученые, однако в отечественной литературе (у белорусских авторов) отсутствует определение данного термина, как и не рассматривается данная область логистики.

Российские авторы считают, что «реверсивная логистика — это процесс планирования, реализации и контроля логистических товаропотоков, возвращающихся из сферы обращения и потребления в результате обратного распределения готовой продукции, опасных, поврежденных, просроченных и использованных товаров и тары и связанной с ними информации в целях восстановления их стоимости» [3, с. 108].

Реверсивная логистика — это широкое понятие, охватывающее логистический менеджмент и деятельность по снижению и устранению опасных и неопасных потерь тары и товаров. Она означает обратное распределение — движение товаров и информации в направлении, противо-

положном тому, в котором протекает нормальная логистическая деятельность [2, с. 20].

Логистика возвратных потоков заключается в управлении потоками сырья, незавершенного производства, упаковки и готовой продукции, идущими от точек производства, распределения и конечного использования обратно по цепи поставок, с целью возврата им потребительских свойств или уничтожения при оптимальных издержках [4, с. 242].

Таким образом, «обратная» (реверсивная, возвратная) логистика (Reverse Logistics) — это часть процесса управления цепочкой поставок, управление возвратами, которое включает в себя все виды деятельности, связанные с движением товара обратно на склад поставщика или продавца.

К возвратам, возникающим при работе оптовых организаций, относятся возвратные материальные потоки, возникающие на стадии распределения готовой продукции. К ним относятся:

– некондиционные товары, в частности товары ненадлежащего качества;

– неликвидные товары, в частности те, которые не пользуются спросом;

– товары, не проданные в срок по договору;

– товары устаревших моделей;

– товары с ошибками поставки, в частности товары ненадлежащего количества или поставленные с нарушением условия договора [4, с. 243].

Главными объектами управления в системе возвратной логистики выступают категории некондиционного товара (не соответствующего паспортным нормам качества, а также обладающего незначительными недостатками и имеющего повреждения при сохранении его функциональности), а также неликвидного товара (невостребованного потребителем из-за некондиционности или утраты ценности) [5, с. 45].

Логистику возвратных потоков зачастую связывают с неизбежными расходами бизнеса, оценивают как управленческую уступку или же чересчур «гуманистическую» инициативу. Однако все больше торговых оптовых организаций в настоящее время начинают относиться к обратной логистике как к необходимой составляющей эффективной стратегии управления цепочкой поставок — как к тому, что может улучшить конкурентоспособность этой цепочки в будущем.

Логистика возвратных потоков выполняет традиционные для логистики функции транспортировки и управления запасами, но в данном случае центральным процессом является получение продукта обратно от клиента, а не на продвижении продукта к клиенту [1].

Логистика возвратных потоков связана с получением некой выгоды для организации, однако определить ее эффективность достаточно сложно. Именно поэтому торговые организации чаще говорят о затратах, связанных с управлением возвратами, нежели о преимуществах от него. Оптовые организации для достижения успеха должны понимать те выгоды, которые способна принести эффективная обратная логистика и способность ею управлять.

Оптовые организации вынуждены заниматься работой с возвращенными товарами, при этом им приходится рассматривать три наиболее важных вопроса:

а) по какой причине товар был возвращен;

б) можно ли произвести обработку товара и реализовать его повторно;

в) каким образом сократить возвраты товара.

Ответив на эти вопросы и приняв решения, необходимо организовать работу на складе или оптовой базе, в том числе распределить силы и средства, а также потребности в рабочей силе. Высококвалифицированный персонал — важная составляющая процесса обработки возвращенных товаров. Необходим руководитель и команда работников, занимающихся исключительно возвращенными товарами, так как обработка возвращенных товаров требует особых знаний в области «обратной» логистики и, конечно, опыта, который приобретается не сразу. Работники, занимающиеся возвратом товаров, должны знать регламент компании по данному аспекту, досконально изучить номенклатуру товаров и их особенности. Компании должны понять, что работать с возвращенными товарами должен специально подобранный и обученный персонал. От того, какие люди анализируют и обрабатывают возвращенный товар, зависит уровень затрат на возвратную логистику. Поэтому необходимо нанимать только квалифицированных работников, способных качественно выполнять свою работу. Нельзя забывать и о мотивации этих работников. При хорошо налаженной работе может снизиться уровень возврата товара, что позволит сократить расходы, и как следствие — увеличить заработную плату персоналу.

Чтобы понять причины возврата товаров, оптовые организации должны собирать данные об этом постоянно и структурированно, выявлять причины возвратов, виды возвращаемой продукции и их состояние и т. д.

Выяснив причины, по которым был возвращен товар, необходимо определить, как именно будет организована работа с ним. Чаще всего то-

вар в оптовые организации из розничных сетей возвращают по следующим причинам:

а) товар пришел в негодность при транспортировке;

б) товар имеет скрытые недостатки, которые выявились в процессе продажи;

в) истек или подходит к концу срок годности товара;

г) возврат товара, поставленного для проведения акции после ее окончания.

д) низкая реализации товара в магазине (как правило, ниже 10 % от объема поставленного товара, срок реализации которого составляет 60–90 дней);

е) ошибка отправителя груза при выполнении заказа;

ж) ошибка покупателя в заказе.

По величине возврата товаров в процентном отношении можно судить об уровне организации возвратной логистики и в том числе о качестве продуктов. Правильный анализ причин возврата товара поможет оценить уровень работы предприятия. Размер доли возвращаемых товаров зависит от ассортимента реализуемой продукции и типа компании (производственная, оптовая или розничная торговля). От этих же факторов зависят и возможные меры по предотвращению возврата.

Возвратные потоки имеют значительно большее количество отличительных параметров, чем материальные потоки от производителя до конечного потребителя. Для экономии времени при принятии решения о выборе оптимальных процессов управления ими необходима классификация возвратных потоков по видам, отличающимся по тем или иным признакам. К наиболее значимым признакам относят:

1) функциональное назначение возвратных потоков (сырье, товар для конечного потребления или оборотную тару);

2) источник происхождения возвратного потока (например, сферу потребления, сферу производства и обращения);

3) кондицию и ликвидность [4, с. 243].

С целью уменьшения времени анализа каждому виду возвратного потока должен соответствовать набор альтернативных процессов управления.

Можно выделить основные этапы при организации процесса возвратной логистики в оптовой организации. Ими являются: сбор, сортировка, обработка или утилизация. После доставки возвращенного товара на склад или оптовую базу и тщательной регистрации, а также после выявления причин возврата товаров его надо направить на обработку по технологической цепочке и правильно рассортировать.

Для сбора возвращаемых товаров существует множество различных способов. Наилучшим и эффективным способом для организации возвратной логистики является создание оптовой организацией специализированного склада по сбору и сортировке возвращаемой продукции. Также можно передать все функции возвратной логистики специализирующейся на этом фирме, что понесет за собой значительные расходы. Лучше самим создать собственную структуру, специализирующейся на процессах возвратной логистики.

Сортировка является важным этапом в процессе обратной логистики, т. к. на этом этапе принимается решение по дальнейшему использованию возвращаемой продукции. Создание централизованного склада или пункта для возврата товаров имеет очевидные преимущества:

– компании не отвлекают персонал для проведения непрофильных работ;

– сбором и сортировкой занимаются постоянные квалифицированные сотрудники, которые выполняют только эти работы, что сокращает общие временные и материальные расходы;

– решения по дальнейшему применению возвращаемой продукции принимаются быстро и практически безошибочно;

– повышается количество обрабатываемых товаров, тем самым снижается уровень утилизированных.

Обработка возвращенных товаров является следующим после сортировки этапом. Большинство торговых компаний не выделяют для обработки возвращаемых товаров отдельные склады, однако, чтобы эти работы были эффективней, следует хотя бы отделить площади, предназначенные для возвращенных товаров, от остальных помещений склада, то есть создать «изолятор брака». Это следует сделать для того, чтобы вести учет и предотвращать потери товара; избежать пересортицы; предотвратить случайную отгрузку бракованных товаров.

Чтобы «прямые» и «обратные» операции можно было выполнять, не мешая друг другу, на складах рекомендуется выделять специальные зоны приемки. Площади для возвращенных товаров важно не только отделить от других, но и распланировать так, чтобы обработка шла быстро и упорядоченно. В большинстве оптовых компаний эта работа организована на невысоком уровне: площади используются нерационально и бессис-

темно, планировка практически отсутствует, технологическая цепочка не выстроена. Руководителям следует обратить должное внимание на этот участок деятельности: обработка возвращенных продуктов должна стать неотъемлемой частью общего процесса распределения товаров.

Возвращенную продукцию не всегда следует отправлять на утилизацию. Многие товары можно использовать повторно, либо перепродать продукт после требуемой доработки. Это позволит не только сократить расходы, но и получить дополнительную прибыль.

Необходимо определить, подлежит ли товар обработке и дальнейшей реализации или его необходимо утилизировать. Оптовая организация должна сформировать технологию обработки товаров. На этом этапе работники, занимающиеся возвращенными товарами, должны выяснить следующие вопросы:

– возвращенные товары непоправимо повреждены и непригодны для продажи или их можно обработать, расфасовать в новую упаковку и снова продать;

– возвращены ли товары в соответствии с договором с торговым предприятием как слабо реализуемые;

– возвращен ли товар в связи с изъятием из продажи после проведения акции;

– находится ли товар в ненарушенной упаковке и можно ли снова немедленно направлять его на реализацию;

– нужно ли проводить экспертизу качества товара;

– какова цена единицы продукта;

– на каких условиях оплаты данный товар был поставлен в розничную торговую сеть;

– как следует рассматривать данный конкретный товар в соответствии с регламентом компании по возвращенным товарам.

Следующий этап — это утилизация товаров. На сегодняшний день существует три основных варианта использования возвращаемой продукции: продажа товара в том же состоянии, в каком его возвратили; продажа (полностью или частично) обработанного, переупакованного товара; ликвидация продукта. Возвращенные товары можно ликвидировать следующими способами: отправка в утиль (захоронение), использование для пожертвования (на благотворительность).

Чтобы понять, как логистика возвратных потоков может создавать дополнительную выгоду, нужно изучить два важнейших компонента этого процесса — маркетинг и логистику. С точки зрения маркетинга, эффективная логистика возвратных потоков работает на бренд: она улучшает отношение клиента к качеству услуг и продуктов, поскольку способствует уменьшению рисков при покупке для клиента. Эффективная логистика возвратных потоков выступает рекламой для компании, донося до клиента «послание», что данная компания социально ответственна и стремится работать на благо потребителя. С точки зрения логистики, управление возвратом также чрезвычайно эффективно. Быстро доставленные возвращаемые товары могут быть запущены заново в цепочку поставок: либо в их текущем состоянии другим клиентам, либо после соответствующей доработки. Например, если компания-оптовик, реализующая крупы, которые самостоятельно расфасовывает, получает от розничной организации товар с нарушением индивидуальной упаковки, то целесообразно данный товар после предварительной очистки расфасовать в новую упаковку и реализовать. Таким образом, управление возвратами способствует повышению совокупной прибыли за счет того, что оно уменьшает затраты на списание товаров и их утилизацию, а также дает компаниям возможность использовать продукт повторно.

Оптовые организации и производители проявляют большой интерес к обратной логистике по нескольким причинам. Во-первых, в Республике Беларусь, как и во всем мире, цены на утилизацию отходов постоянно растут.

Другие факторы также способствуют активизации логистики возвратных потоков торговых организаций. Наблюдается значительный рост прямых продаж через Интернет, что в перспективе может повысить процент возвратов. У прямых продавцов нет иного выбора, кроме развития эффективного управления возвратами. Система логистики возвратных потоков просто должна эффективно справляться с возвратом товара, пользуясь либо существующими каналами, либо вторичными. Специалисты в области возвратной логистики должны уметь идентифицировать, отслеживать и использовать эти каналы, чтобы должным образом использовать товарные потоки и усиливать позиции своей организации на рынке. Также необходимо уметь определять долю логистики возвратных потоков в расходах, прибылях и активах их компаний.

Доля логистики возвратных потоков в расходах и прибылях торговых организаций чрезвычайно высока. Соответственно, эффективная возвратная логистика может принести дополнительную прибыль. Увеличение этой прибыли от

логистики возвратных потоков может быть за счет следующих мероприятий:

1. Прибыль за счет «повторных» продаж и предоставления новых товаров взамен непроданных и плохо продаваемых.

Например, розничные торговые организации могут договориться с оптовыми поставщиками о возврате плохо продаваемых или залежавшихся товаров. Доплатив, можно получить новый товар вместо старого: таким образом, не придется платить за всю партию нового товара, и они рациональнее смогут использовать складскую площадь, избавившись от плохо реализуемой продукции. Поставщик, соглашаясь на данные условия, будет поддерживать прежний уровень цен, не допуская удешевления его продукции. Однако управлять возвратом нужно так, чтобы даже возвращенные товары не шли на выброс, а поступали на вторичный рынок на повторную продажу в доработанном виде. Таким образом, оптовая организация будет также получать дополнительную прибыль — от вторичных продаж по альтернативным каналам.

2. Успех любой организации зависит от удовлетворенности клиентов. Если она не удовлетворяет клиентов, они вряд ли будут сотрудничать в долгосрочной перспективе, не говоря уже о получении прибыли, высокой рентабельности активов, увеличении акционерной стоимости или достижении других успехов. Таким образом, организации должны поставлять продукты, которые удовлетворяют клиентов. К сожалению, клиенты судят о продукции, исходя из целого ряда факторов. Некоторые из этих факторов явно зависит от логистики: количество запасов; время доставки; обработка возвращаемых товаров; цена. Следовательно, главную цель логистики можно определять с точки зрения обслуживания клиентов. Организации должны организовать движение товаров эффективными способами для достижения высокого уровня удовлетворенности клиентов с наименьшими расходами [6, с. 18].

Положительный имидж и хорошая репутация, заработанная посредством возвратной логистики, может принести прибыль как в прямом, так и в переносном смыслах. Эффективная логистика возвратных потоков работает на бренд: она улучшает отношение клиента к качеству услуг и продуктов, поскольку способствует уменьшению рисков при покупке для клиента. Также возвратная логистика выступает рекламой для оптовой организации, донося до клиента «послание», что данная компания социально ответственна и стремится работать на взаимовыгодных коммерческих условиях с розничными сетями.

Розничные продавцы реагируют на поведение своих поставщиков при возврате товаров, и хорошая репутация, полученная при помощи обратной логистики, может создать лояльность розничной организации, столь необходимую в долгосрочном коммерческом сотрудничестве. К примеру, оптовая организация, поставляя товар в сеть розничных магазинов, заключает с ней договор о возврате непроданного товара или товара с истекающим сроком годности. Также за счет оптового поставщика розничные сети могут проводить различные акции и распродажи товара с истекающим сроком годности, чтобы сократить его возврат. Обе эти программы возврата достаточно трудоемки и затратны в финансовом плане, но оптовики уверены, что их действия работают на бренд и увеличение лояльности розничных организаций.

3. Снижение затрат. Множество продуктов и единиц товара могут быть возвращены оптовику по договору, например за один месяц до окончания срока их годности. И хотя процесс возврата создает дополнительные расходы, нужно помнить, что каждый продукт или компонент может быть вновь пущен в продажу другому клиенту или в сеть общественного питания, где товар будет реализован еще до окончания его срока годности. Т. е. расходы на логистику возвратных потоков в данном случае уравновешиваются отсутствием расходов на утилизацию. Эффективная логистика возвратных потоков также позволяет снизить затраты на поддержание экологии и утилизацию. Кроме того, эффективно организованная логистика возвратных потоков вносит свой вклад в управление взаимоотношениями между оптовым поставщиком и розничной организацией, а информация о том, почему происходит возврат товара, может быть использована для дальнейшего усовершенствования продукта, что снижает вероятность последующих возвратов. Например, если товар возвращается по причине разрыва упаковки, то необходимо ее доработать — сделать более плотной и надежной.

4. Усовершенствование логистики возвратных потоков может повысить оборачиваемость активов. В терминах теории управления товарными потоками возвращенные товары ничем не отличаются от новых поступлений. Возвращенные товары — это активы с точки зрения самой товарной базы [1]. Таким образом — принимая возвращаемые товары, формально наращиваются активы. Эффективное управление возвратами

может способствовать оптимизации количества складских товарных запасов. Если розничная организация хранит устаревшие или медленно продающиеся товары, то в интересах оптовой организации удалить этот продукт со складов магазинов и заменить более современным, в котором заинтересован рынок. Этого можно достичь путем усовершенствования процессов логистики возвратных потоков и за счет оптимизации процессов сортировки, тем самым одновременно преобразовывать возвращаемые товары в запас, идущий на повторную продажу.

5. Грамотно организованный возврат товаров — это еще и важный стратегический инструмент. Если оптовая организация делает политику возврата более строгой, не идет на уступки в некоторых вопросах, в то время как конкуренты остаются более либеральными, компания лишит себя конкурентного преимущества.

6. Управление возвратом существенно снижает затраты на поддержание экологии и утилизацию.

В каждой организации высший менеджерский состав должен обращать большое внимание на усовершенствование деятельности обратной логистики, придавать особое значение стратегической и финансовой важности «правильного осуществления обратной логистики». Во многих случаях придется провести длительную подготовительную работу по убеждению персонала в необходимости концентрироваться на обратной логистике. Каждая организация должна прийти к необходимости улучшать обратную логистику, стремясь повысить прибыль и при этом усиливая собственную социальную ответственность.

Приведем пример применения логистики возвратных потоков в оптовой организации, расфасовывающей и реализующей бакалейные товары, т. е. товары, которые обладают ограниченной возможностью возврата продукта в конце его жизненного цикла. Тем не менее данная организация также сталкивается с проблемой возврата товаров, не удовлетворивших клиента (розничные торговые сети) по тем или иным причинам.

Одна из целей логистики возвратных потоков компании — избежать возврата из-за повреждений при перевозке, поскольку именно эти возвраты обходятся дороже всего. К примеру, когда несколько раз отмечается один и тот же тип повреждения, сотрудники компании заказывают поставщику новый вид упаковки продукта, снижающий возможность подобных повреждений. В результате получена значительная экономия и сокращение возвратов по причине повреждений упаковки при перевозке товаров. Таким образом, компании могут использовать логистику возвратных потоков для анализа причин возврата и дефектов. Полученные данные важны для создания оптимальной упаковки.

Каждая оптовая организация развивается, когда менеджеры видят и ценят преимущества обратной логистики. Возможности логистики возвратных потоков используются для повышения конкурентоспособности организаций. И хотя обратная логистика, может быть, никогда и не станет основой стратегии каждой организации, руководство компании все лучше понимает, что логистика возвратных потоков максимально соответствует стремлению компании быть лидером и улучшить обслуживание своих клиентов. Система возвратной логистики по-прежнему остается неизведанной территорией для многих компаний. Те менеджеры, которые понимают важность этого процесса, усиливают конкурентоспособность своей организации.

Для успешного внедрения системы возвратной логистики необходимо личное руководство топ-менеджмента. Только тогда стратегическая важность этого процесса будет широко признана в коллективе.

Очень важно интегрировать все сферы функционирования системы. Интеграция главным образом означает создание более тесных связей между функциями маркетинга и логистики для получения гладкого процесса возврата с очевидными преимуществами для клиентов. Каждая компания должна признать, что логистика возвратных потоков затрагивает несколько подразделений и не может рассматриваться изолированно от остальных бизнес-процессов.

Чтобы стать конкурентоспособной оптовой организацией, необходимо систематически совершенствовать процессы принятия решений, основываясь на анализе расходов на обратную транспортировку, переработку и обработку. Это позволит вычленить те товары и операции, которые могут обеспечить возврат продукции при минимальных затратах.

«Обратная» логистика признана многими компаниями неотъемлемой частью общей системы доставки и распределения товаров, заслуживающей такого же внимания, как и «прямая» логистика. Действительно, для успешного бизнеса оба этих типа логистики важны, так как у них одна и та же цель — поиск путей выполнения работы лучше, быстрее и дешевле [1].

Потенциал дальнейшего развития логистики возвратных потоков еще не до конца понят мно-

гими компаниями. Некоторые оптовые организации занимаются управлением возвратами уже много лет, другие — только пытаются внедрять систему возвратов товаров. Тем не менее все организации должны осознавать неоспоримые преимущества логистики возвратных потоков и внедрять ее в общую логистическую систему. Каждая из компаний, использующая обратную логистику, может подтвердить ценность этого внедрения.

Литература

1. Молленкопф, Диана А. Скрытая ценность обратной логистики / Диана А. Молленкопф, Дэвид Д. Клосс [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа : http://zakonrus.ru/vlad_st/rev_log2.htm. — Дата доступа : 05.08.2013.

2. Букринская, Э. М. Реверсивная логистика : учеб. пособие / Э. М. Букринская. — СПб. : СПбГУЭФ, 2010. — 79 с.

3. Зуева, О. Н. Реверсивная логистика в управлении запасами / О. Н. Зуева // Известия ИГЭА. — 2009. — № 1. — С. 107–111.

4. Терентьев, П. А. Классификации и модели логистики обратных потоков / П. А. Терентьев // Логистика сегодня. — 2010. — № 4 (40). — С. 242–251.

5. Уваров, С. Управление возвратными потоками в цепях поставок как фактор организации бережливого производства / С. Уваров // Логистика. — 2012. — № 5. — С. 45–47.

6. Waters, D. Logistics An Introduction to Supply Chain Management / D. Waters. — 2003. — 369 p.

Материал поступил в редакцию 14.08.2013.

Планирование как фактор обеспечения устойчивости экономического ценоза

Лелюк Мария Васильевна,
аспирант кафедры финансов и кредита
Полтавской государственной аграрной академии
(г. Полтава, Украина)

В статье рассматриваются проблемы формирования системы ценологически ориентированного индикативного планирования как фактора обеспечения устойчивости социально-экономических систем. Проанализированы возможные направления, формы и инструменты осуществления такого планирования на уровне административно-территориального ценоза и на уровне национальной экономики в целом. Подчеркивается, что основным направлением планового воздействия должна стать структура экономического ценоза с целью достижения бизнес-разнообразия и повышения устойчивости системы в целом.

The problems of the formation of cenosis-oriented indicative planning as a factor for socio-economic systems sustainability are considered. The article analyzes possible directions, forms and instruments for the implementation of this planning at the level of administrative-territorial cenoses and at the level of the national economy generally. It is emphasized that the main plan impact focus should be put on the economic cenosis structure, in order to achieve business diversity and enhance the stability of the whole system.

Рассмотрение планирования как органически присущей человеку деятельности, направленной на осуществление определенных действий, которые должны привести к реализации намеченных целей, можно считать аксиомой в экономической науке. Очевидно, что подобное представление базируется на марксистском понимании человеческого труда как сознательной деятельности, которая уже предполагает определенное целеполагание — и, соответственно, в той или иной степени планируется индивидом. Однако превалирующее негативное отношение к планированию, связанное с неприятием последствий централизованного планирования командной экономики, на наш взгляд, способствует недооценке его роли в современном процессе обеспечения устойчивости социально-экономических систем различного уровня.

Между тем проблема обеспечения устойчивости на микро-, мезо- и макроуровнях в условиях посткризисного развития национальных и мировой экономик обретает особую актуальность. Мы разделяем позицию Н. Н. Лябаха относительно того, что достижение системой устойчивости становится даже более значимым, чем, к примеру, повышение ее эффективности. Понятие эффективности и достижение эффективности как целевое направление динамики системы, на наш взгляд, в большей степени присущи рассмотрению экономической материи с позиций теорий роста. Однако если стать на позиции теорий развития, в частности теории устойчивого развития, то происходит некоторое «смещение акцентов» и первоочередным становится обеспечение устойчивости социально-экономической системы. Именно исходя из устойчивости определяется конкурентоспособность последней, ее «экономическая жизнеспособность» не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периодах.

Мы считаем, что с точки зрения обеспечения устойчивости социально-экономических систем наиболее продуктивным выступает ценологический подход. Его основы были заложены в работах Б. И. Кудрина, А. Н. Кузьминова, В. В. Фуфаева и других. Исходя из того, что развитие природы опирается на устойчивые образования — биоценозы, и экстраполируя такой подход на исследование проблем экономического развития территориально-административных образований, В. В. Фуфаев проанализировал влияние разнообразия видов деятельности компаний данной пространственной системы на предпринимательский потенциал территории. Понятие экономического ценоза вводится исследователем применительно к совокупности субъектов экономической деятельности как некоторого аналога биоценоза

и техноценоза. Экономический ценоз рассматривается как самоорганизующееся многовидовое сообщество организаций (особей) различных отраслей (популяций) выделенного территориально-административного образования, характеризующееся связями различной силы (сильными, средними и преимущественно слабыми), объединенное совместным использованием природных (экоценозы), технетических (техноценозы), социальных (социоценозы) ресурсов и экономических ниш спроса на продукцию, товары и услуги с действием внутривидового и межвидового отбора [5, с. 5].

Закономерно возникает вопрос: в чем состоят преимущества ценологического подхода и почему именно ценологически ориентированное планирование способно создать условия для повышения уровня устойчивости социально-экономических систем разного уровня и масштаба? Когда говорят о социально-экономической системе, то подразумевают определенную модель социально-экономического объекта. Но система, по определению, есть совокупность элементов, не имеющих самостоятельного значения и объединенных эффектом синергии при совместном их функционировании. Очевидно, что при таком понимании система не может быть моделью для описания социально-экономического объекта, который состоит не из элементов, а из агентов, принимающих решения, расходующих принадлежащие им ресурсы, самостоятельно формирующих связи и отношения с другими агентами в процессе конкуренции и т. п. Таким образом, сеть агентов как модель более «адекватно отражает свойства сложных социально-экономических объектов» [4, с. 163]. Именно поэтому, на наш взгляд, механистический подход к пониманию социально-экономической системы должен быть заменен на ценологический, поскольку именно последний позволяет понять социально-экономический объект с позиций сети агентов, что более реально отображает действительность.

Аналогично естественному отбору Ч. Дарвина естественно-информационный отбор между ценозами организаций, по мнению Фуфаева, разделяется на внутривидовый (на основе конкуренции между организациями одного вида деятельности) и межвидовый (конкуренции между разными видами деятельности). Регулирование в рыночной среде предполагает усиление, упорядочение и синхронизацию этих процессов, на основе чего «возможно управление развитием предпринимательской среды как конкурентоспособного экономического ценоза в целом в сторону увеличения бизнесразнообразия и, как следствие, социально-экономической устойчивости выделенной территориально-административной системы» [5, с. 29].

С позиций анализа процессов планирования полученные выводы могут быть интерпретированы следующим образом: объектом планового воздействия должна стать не совокупность валовых показателей для предприятий, функционирующих в рамках определенной территории, а структура данного экономического ценоза. При этом следует учитывать, что «экономический ценоз, аналогично биологическим, структурирует отношения между субъектами экономической деятельности по размеру, разнообразию, количеству (например, определяет оптимальное соотношение между числом крупных, средних и малых предприятий). Его параметры характеризуют степень развитости исследуемого социально-экономического объекта» [4, с. 165].

На основе оценки разнообразия Б. И. Кудриным была разработана параметрическая оценка динамики развития ценозов и обоснован вывод о том, что «уровень развития ценоза зависит от значения показателя, характеризующего разнообразие» [2]. Казалось бы, главная задача для планирования становится абсолютно прозрачной: необходимо направить основные усилия на увеличение разнообразия внутри ценоза, что неминуемо приведет к повышению его конкурентоспособности и, главное, к усилению устойчивости. Однако при такой формулировке остаются неясными способы и механизмы осуществления подобного планирования.

Поскольку предприятия, функционирующие в рамках определенного экономического ценоза, различны по формам собственности, постольку речь может идти исключительно о механизмах и инструментах индикативного планирования. Причем осуществление такого индикативного планирования, на наш взгляд, должно стать функцией не государства в целом, а органов территориального управления. Это не означает, что государство не должно осуществлять индикативное (интерактивное, по выражению В. М. Полтеровича) планирование в макроэкономических масштабах национальной экономики. Без сомнения, вопросы, связанные с обеспечением устойчивости национальной макроэкономической системы, тоже рассматриваемой как ценоз, но уже другого уровня, требуют государственного масштаба воздействия. Однако если речь идет об экономических ценозах территориально-административного масштаба, то именно местные органы власти,

на наш взгляд, должны получить от государства необходимые полномочия для осуществления индикативного планирования структуры данных ценозов. В противном случае использование общих методов, единых тарифов и т. п. без учета специфики конкретной пространственной ситуации приведет к выхолащиванию идеи ценологически ориентированного планирования, то есть деятельности, направленной на повышение устойчивости экономического ценоза.

Поясним высказанную мысль с помощью примера, который приводит в своей работе В. В. Фуфаев. Рассматривая вопросы, связанные с поддержкой малого бизнеса в ценозе с целью увеличения бизнес-разнообразия, он подчеркивает: «Научно обоснованный подход заключается в ценологической концепции государственной поддержки малых предприятий и должен формулироваться следующим образом: создание структурно неоднородной поддержки организаций малого бизнеса на основе повторяемости множества организаций по видам деятельности… Неоднородность поддержки создается различными способами: дифференцированной ставкой налогов, с помощью фондов финансовой поддержки, льготных кредитов, системы госзаказов, льготной аренды, лизинга и др. Следуя эволюционной терминологии, изменяем условия среды под заранее известные типы коэволюционных процессов в многовидовых сообществах» [5, с. 30]. Заметим, что подобное изменение условий среды как раз и возможно исключительно методами не директивного, а индикативного планирования. Например, с помощью дифференцированной ставки налога: «Величину налоговой ставки нужно устанавливать не конкретной организации-особи, а системно — видам организаций, занимающихся определенной деятельностью. Ставка налога на виды деятельности, представленные различной численностью особей-организаций, дифференцируется путем создания налоговой сетки по видовому распределению… Самая низкая ставка налога устанавливается на виды деятельности, представленные одной организацией-особью; увеличение ставки производится по мере роста числа особей, занимающихся одинаковым видом деятельности; максимальная ставка устанавливается для самого многочисленного вида. По видовому распределению: чем больше в популяции особей, тем больший налог усиливает конкуренцию между ними» [5, с. 31]. Действительно, чем менее разнообразна деятельность предприятия (подчеркнем — особенно малого предприятия), тем большая кумуляция риска — как производственного, так и финансового. К примеру, производство только одного вида товара или услуг, даже если это — «звездный» продукт, не позволяет дифференцировать постоянные издержки, и, фактически, выживаемость предприятия или его устойчивость напрямую зависит от колебаний рыночной конъюнктуры по данному продукту. Малейшее негативное изменение спроса (при большом значении операционного ливериджа) приведет к катастрофической потери прибыли и, возможно, закрытию предприятия. Значит, у малого предприятия, сосредоточенного на одном виде деятельности, резко возрастает неустойчивость. Естественно, именно такие предприятия нуждаются в поддержке в виде льготного налогообложения.

Понятно, что осуществление подобной дифференциации «из единого центра» просто невозможно; именно поэтому часть функций индикативного планирования, связанных с формированием устойчивой структуры административно-территориальных экономических ценозов, необходимо передать органам местной власти.

Уровень «макроценоза», то есть национальной экономики в целом, предполагает, на наш взгляд, не менее гибкую систему использования индикативного планирования. Однако здесь особое значение получают «моменты переключения», то есть своевременное определение периодов, в которые цели индикативного планирования должны быть уточнены, а соответствующие методы, инструменты и механизмы, соответственно, заменены на более релевантные.

На макроуровне понятие ценоза претерпевает определенную трансформацию и предстает в форме техноценоза. Существует синтетическая теория экономических ценозов как внутренне взаимосвязанных укладов в жизни, в основе которых лежит определенный источник энергии и определяемые им технологии, экономика и так далее. Ценозы эти сменяют друг друга на основании общих закономерностей. Так, экономисты Школы высших исследований Лондонского университета Виктор Криворотов и Люси Бадалян обращают внимание на эмпирически подтвержденную в ходе исторического развития модель экономики, которая доходит до своего предела расширения. Однако поскольку она очень хорошо отработана и очень эффективна, начинается просто расширение ее размера, а это означает, что прибыль на каждую денежную единицу падает, денежных единиц становится намного больше, и развивается, де-факто, долговой кризис [1]. Таким образом, ценоз рассматривается в контексте

действия волновых экономических циклов через насыщение «экономического стиля», экспансию, эмиссию (переход капитала из реального сектора в фиктивный) и обвал, провоцируемый чрезмерным накоплением долгов и отрывом от реального сектора.

Такое понимание техноценоза как трансформируемого уклада экономических взаимосвязей предполагает, на наш взгляд, следующий алгоритм использования ценологически ориентированного планирования на уровне национальной экономики. В первую очередь, такое планирование должно быть направлено на достижение импортозамещения, далее — обеспечение насыщения национального рынка отечественными конкурентоспособными товарами и, наконец, ориентацию на экспорт. Последний этап считается многими исследователями показателем предельной границы государственного индикативного планирования, после которой необходимы его пересмотр и переориентация. После объективно обусловленного ослабления индикативного планирования на макроуровне, на наш взгляд, его акцент должен быть перенесен на мезоуровень и оно должно осуществляться органами местного самоуправления. Таким образом, обеспечив устойчивость макроэкономического ценоза, планирование должно быть использовано как инструмент обеспечения устойчивости экономических ценозов на уровне административно-территориальных образований. Специфика украинской экономики в этом плане заключается в необходимости параллельного осуществления описанных процессов, поскольку государственное индикативное планирование в его существующих формах пока еще не в состоянии выполнить экспортную переориентацию национальной экономики и, таким образом, подойти к своей предельной границе. Одновременное формирование устойчивости как национальной экономики в целом, так и экономических ценозов, которые выступают ее составляющими, требует, на наш взгляд, более глубокого теоретико-методологического обеспечения государственного экономического регулирования. Центральное место в этом процессе, по нашему убеждению, должно быть отведено ценологически ориентированному индикативному планированию.

Таким образом, ценологически ориентированное планирование в экономике базируется на понимании экономической системы как комплекса взаимосвязей между самостоятельными агентами, нуждающимися в адекватном гибком направлении государством. В современных условиях такое планирование способно выступать фактором, обеспечивающим устойчивость социально-экономических систем (понимаемых как сеть агентов, а не в механистическом смысле) разного уровня и масштаба. Однако для выполнения подобных функций система индикативного планирования, базирующаяся на ценологическом подходе, должна быть сформирована как институт, обеспечивающий устойчивое развитие. Формирование такого института требует, в первую очередь, изменения теоретико-методологических основ осуществления индикативного планирования, развития самоуправления территориально-административных образований, приведения в соответствие правовых норм и т. п. В то же самое время, игнорирование необходимости повышения устойчивости ценозов инструментами и методами индикативного планирования может обернуться катастрофическими последствиями как для предприятий, так и для национальной экономики в целом.

Литература

1. Бадалян, Л. Г. История. Кризисы. Перспективы : Новый взгляд на прошлое и будущее / Л. Г. Бадалян, В. Ф. Криворотов / под ред. и с предисл. Г. Г. Малинецкого // Синергетика : от прошлого к будущему. Будущая Россия. — М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. — 288 с.

2. Кудрин, Б. И. Классика технических ценозов / Б. И. Кудрин // Общая и прикладная ценология. — Вып. 31. Ценологические исследования. — Томск : ТГУ, 2006. — 220 с.

3. Кузьминов, А. Н. Ценологический инструментарий управления региональной рыночной средой предприятий малого бизнеса / А. Н. Кузьминов. — Ростов н/Д : Изд-во СКНЦ ВШ, 2007. — 124 с.

4. Лябах, Н. Н. Проблемы и пути совершенствования организационного управления / Н. Н. Лябах // Проблемы управления в реальном секторе экономики : вызовы модернизации. Актуальные проблемы управления-2012 : материалы Международной научно-практической конференции. — Вып. 4. — Государственный университет управления. — М. : ГУУ, 2012. — С. 163–165.

5. Фуфаев, В. В. Экономические ценозы организаций / В. В. Фуфаев. — Абакан : Центр системных исследований, 2006. — 88 с.

6. Яковлева, А. Ю. Факторы и модели формирования и развития инновационных экосистем : автореф. … дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / А. Ю. Яковлева ; Нац. исслед. ун-т «Высш. шк. экономики». — М., 2012. — 27 с.

Материал поступил в редакцию 15.08.2013.

Контроллинг экономической безопасности предприятия

Рубанов Максим Николаевич,
аспирант кафедры менеджмента и экономической безопасности Восточноукраинского национального университета им. В. Даля (г. Луганск, Украина)

В статье обоснована целесообразность применения контроллинга в системе экономической безопасности предприятия. Рассмотрены цели, задачи и функции контроллинга экономической безопасности предприятия. Конкретизированы объекты контроллинга экономической безопасности и выделены его составляющие. Определены субъекты контроллинга экономической безопасности предприятия. Рассмотрены механизмы контроллинга экономической безопасности предприятия. Выделены уровни реализации контроллинга в системе экономической безопасности предприятия.

In the article the feasibility of application of controlling in the system of economic security of enterprise has been substantiated. The aims, tasks and functions of controlling the economic security have been identified. The objects of controlling the economic security have been concretized, the components of controlling the economic security of enterprise have been allocated. The agents of controlling the economic security of enterprise have been defined. The mechanisms of controlling the economic security of enterprise have been considered. The levels of implementation of controlling in the system of economic security of enterprise have been allocated.

Введение

В современных условиях хозяйствования обеспечение экономической безопасности предприятия является необходимым условием его выживания. В связи с этим решение вопросов, касающихся обеспечения экономической безопасности предприятия, приобретает все большую актуальность среди теоретиков и практиков современного менеджмента, настаивающих на необходимости применения системного подхода к обеспечению экономической безопасности предприятия, предполагающего построение на предприятии системы экономической безопасности, которая позволила бы защитить предприятие от угроз, препятствующих реализации его интересов. В системе экономической безопасности предприятия особое место занимает подсистема информационного обеспечения экономической безопасности, назначение которой состоит в предоставлении руководству информации, необходимой для принятия решений в сфере экономической безопасности предприятия.

Значительный объем информационно-аналитической работы, которая возлагается на современные системы информационного обеспечения руководства предприятия в сфере экономической безопасности, требует новых подходов к информационному сопровождению процессов обеспечения экономической безопасности предприятия, основывающихся на системной интеграции отдельных сведений о состоянии его внутренней и внешней среды. На наш взгляд, решение данной задачи заключается в применении контроллинга, открывающего широкие возможности в решении вопросов, связанных с информационным обеспечением экономической безопасности предприятия.

Анализ публикаций

Обзор литературы, посвященной контроллингу, позволяет сделать вывод о том, что контроллинг в большинстве работ рассматривается как система интегрированного информационного обеспечения руководства предприятия в процессе принятия управленческих решений. Данной точки зрения, в частности, придерживались в своих работах В. А. Гафиатуллин [3], И. Б. Гусева [4], М. Н. Павленков [8].

Несмотря на то, что данные исследователи отмечают широкие возможности контроллинга в решении вопросов, касающихся информационного обеспечения экономической безопасности, разработке теоретических основ применения контроллинга в обеспечении экономической

безопасности предприятия в их работах внимание не уделяется. Лишь отчасти данные вопросы были рассмотрены в работах В. А. Быкова [1], А. С. Вагановой [2], А. С. Корезина [6], Н. Г. Круссера [7], И. В Солнцева [9]. Несмотря на недостаточный уровень освещения данного направления исследований, обзор указанных работ позволяет сделать вывод о целесообразности применения контроллинга в обеспечении экономической безопасности предприятия, что обусловливается комплементарностью целей, поставленных перед системой контроллинга, и целей, поставленных перед системой экономической безопасности предприятия. Это требует разработки теоретических основ концепции контроллинга экономической безопасности предприятия.

Цели и задачи исследования

Цель исследования заключается в разработке теоретических основ концепции контроллинга экономической безопасности предприятия, что, в свою очередь, предполагает определение целей, задач, функций, объектов, субъектов и механизмов контроллинга экономической безопасности предприятия.

Изложение основного материала

Под контроллингом экономической безопасности понимается система информационно-методической поддержки управленческих решений по вопросам обеспечения экономической безопасности предприятия. Данная трактовка соответствует информационной концепции контроллинга, позволяющей определить контроллинг как инструмент информационного обеспечения экономической безопасности предприятия.

Цель контроллинга экономической безопасности заключается в информировании руководства об угрозах экономической безопасности предприятия, препятствующих реализации его интересов. Данная цель позволяет определить соответствующий ей перечень задач контроллинга экономической безопасности предприятия:

формирование стратегии, тактики и политики экономической безопасности предприятия;

разработка методов прогнозирования угроз экономической безопасности предприятия;

разработка механизмов идентификации угроз экономической безопасности предприятия;

выявление неблагоприятных тенденций развития событий и сценариев реализации угроз экономической безопасности предприятия;

оценка влияния угроз на состояние экономической безопасности предприятия;

определение контролируемых параметров экономической безопасности предприятия;

определение предельных значений контролируемых параметров, отвечающих требованиям экономической безопасности предприятия;

разработка рекомендаций относительно реализации комплекса мероприятий с целью противодействия угрозам экономической безопасности предприятия;

формирование механизма преобразований, позволяющих устранить неблагоприятное влияние угроз на состояние экономической безопасности предприятия;

информирование руководства о текущем и перспективном состоянии экономической безопасности предприятия;

алгоритмизация управленческой деятельности по вопросам обеспечения экономической безопасности предприятия.

Достижение указанных целей и решение поставленных задач обеспечиваются в процессе реализации функций контроллинга в системе экономической безопасности предприятия. Данные функции следует разделить на две группы, выделив целевые и ролевые функции контроллинга экономической безопасности предприятия

Целевые функции, составляя базис контроллинга экономической безопасности предприятия, характеризуют назначение контроллинга в системе экономической безопасности предприятия. К ним следует отнести функции планирования, учета, анализа, контроля и регулирования.

Функция планирования заключается в разработке системы показателей — индикаторов экономической безопасности предприятия, установлении целевого уровня величин указанных показателей и определении предельных границ неблагоприятных отклонений фактических величин показателей — индикаторов экономической безопасности предприятия от установленного целевого уровня. В системе контроллинга экономической безопасности функция планирования реализуется на предприятии в подсистеме планирования.

Функция учета заключается в фиксации, обработке и предоставлении руководству предприятия данных о хозяйственных событиях, способных существенным образом повлиять на состояние его экономической безопасности. В системе контроллинга экономической безопасности функция учета реализуется на предприятии в подсистеме управленческого учета.

Функция анализа предусматривает определение причин возникновения возможных отклоне-

ний величин фактических показателей — индикаторов экономической безопасности предприятия от плановых показателей, выделение факторов внутренней и внешней среды, способных привести к возникновению отклонений, а также определение степени их влияния на состояние экономической безопасности предприятия. В системе контроллинга экономической безопасности функция анализа реализуется на предприятии в подсистеме экономического анализа.

Функция контроля заключается в сопоставлении величин фактических и плановых показателей — индикаторов экономической безопасности предприятия и определении величины отклонений фактических показателей от плановых. В системе контроллинга экономической безопасности функция контроля реализуется на предприятии в подсистеме мониторинга.

Регулирование заключается в разработке проектов управленческих решений относительно предупреждения или устранения неблагоприятных отклонений величин фактических показателей — индикаторов экономической безопасности предприятия от плановых показателей. В системе контроллинга экономической безопасности функция регулирования реализуется на предприятии в подсистеме управления по отклонениям.

Ролевые функции определяют роль контроллинга в системе экономической безопасности предприятия. К ролевым функциям контроллинга экономической безопасности относятся следующие функции:

ориентационная — ориентация системы экономической безопасности предприятия на достижение поставленных перед ней целей;

навигационная — предупреждение отклонений от заданной траектории продвижения предприятия к поставленной цели;

интеграционная — системная интеграция процессов обеспечения экономической безопасности предприятия;

координационная — согласование процессов обеспечения экономической безопасности предприятия;

коммуникационная — построение системы внутренних и внешних коммуникаций по вопросам обеспечения экономической безопасности предприятия;

информационная — предоставление руководству предприятия релевантной информации, необходимой для принятия управленческих решений по разработке и реализации мероприятий с целью обеспечения экономической безопасности предприятия;

методическая — разработка методов обеспечения экономической безопасности предприятия и процедур их применения для решения конкретных задач, поставленных перед системой экономической безопасности предприятия;

алгоритмическая — разработка алгоритмов принятия управленческих решений по вопросам обеспечения экономической безопасности предприятия;

консультационная — консультирование руководства предприятия относительно принятия управленческих решений по разработке и осуществлению мероприятий с целью обеспечения экономической безопасности предприятия;

аудиторская — оценка результатов реализации мероприятий по обеспечению экономической безопасности предприятия;

ревизионная — устранение слабых мест в системе экономической безопасности предприятия.

Указанные функции реализуются в отношении соответствующих объектов.

Объектом контроллинга экономической безопасности предприятия является совокупность угроз, препятствующих реализации его интересов. Данный подход к определению объектов контроллинга экономической безопасности предприятия основывается на рассмотрении защитного подхода к трактовке экономической безопасности предприятия, согласно которому экономическая безопасность рассматривается как состояние защищенности предприятия от угроз, препятствующих реализации его интересов [10].

Интерес в данном случае рассматривается как стремление предприятия к удовлетворению имеющихся у него потребностей. Совокупность внутренних и внешних факторов, препятствующих реализации имеющихся у предприятия интересов, является угрозой экономической безопасности предприятия. Указанные факторы являются движущими силами процессов, способных привести к нежелательным изменениям состояния предприятия, в условиях которых реализация имеющихся у него интересов является невозможной.

В целях рассмотрения состава данных процессов, на наш взгляд, целесообразно обратиться к существующим в экономической теории концепциям, объясняющим феномен предприятия в современной экономике. К ним относятся технологическая, институциональная и предпринимательская концепции.

Согласно технологической концепции, основой которой являются идеи классической экономической теории, предприятие рассматрива-

ется с точки зрения трансформации имеющихся у него ресурсов. Объектом исследования технологической концепции предприятия являются трансформационные процессы. Под трансформационным процессом понимается процесс преобразования на предприятии исходного сырья в готовую продукцию.

В пределах институциональной концепции, основывающейся на идеях институциональной экономической теории, предприятие рассматривается с точки зрения его взаимосвязей с окружающими субъектами хозяйствования. Объектом исследования институциональной концепции предприятия являются трансакционные процессы. Под трансакционным процессом понимается процесс взаимодействия предприятия с субъектами его внутренней и внешней среды.

В соответствии с предпринимательской концепцией, основой которой является теория рациональных решений, предприятие рассматривается с точки зрения управленческих решений, которые принимаются предпринимателем с целью достижения целей предпринимательской деятельности. Объектом исследования предпринимательской концепции предприятия являются управленческие процессы. Под управленческим процессом понимается процесс реализации на предприятии управленческих функций.

Таким образом, основываясь на рассмотренных выше концепциях, можно выделить три типа процессов, имеющих место в деятельности предприятия: трансформационные, трансакционные и управленческие.

Совокупность трансформационных процессов составляет основу операционной деятельности предприятия, рассматриваемой в данном случае в широком смысле как деятельность предприятия, осуществляемая им в соответствие с его миссией. Следовательно, в системе экономической безопасности трансформационные процессы должны рассматриваться относительно операционной составляющей экономической безопасности предприятия, которая, в свою очередь, охватывает инновационную, инвестиционную, производственную, кадровую и финансовую составляющие. Это позволяет сделать вывод о том, что в системе контроллинга операционной составляющей экономической безопасности предприятия целесообразно выделить инновационный, инвестиционный, производственный, кадровый и финансовый контроллинг.

Совокупность трансакционных процессов формирует интерфейс взаимоотношений предприятия с окружающими его субъектами. Следовательно, в системе экономической безопасности предприятия трансакционные процессы должны рассматриваться относительно интерфейсной составляющей экономической безопасности предприятия, которая складывается, в свою очередь, из безопасности внутреннего интерфейса как системы взаимоотношений с субъектами внутренней среды и безопасности внешнего интерфейса как системы взаимоотношений с субъектами внешней среды. Это позволяет сделать вывод о том, что в системе контроллинга интерфейсной составляющей экономической безопасности целесообразно выделить контроллинг внутренней и внешней среды предприятия.

Совокупность управленческих процессов является основой управленческой деятельности. Следовательно, в системе экономической безопасности управленческие процессы должны рассматриваться относительно управленческой составляющей экономической безопасности предприятия, которая складывается, в свою очередь, из безопасности процессов реализации управленческих функций и безопасности управленческих коммуникаций. Это позволяет сделать вывод о том, что в системе контроллинга управленческой составляющей экономической безопасности предприятия целесообразно выделить контроллинг управленческих функций и управленческих коммуникаций.

Структура объектов контроллинга экономической безопасности предприятия представлена на рис. 1.

Субъектами контроллинга экономической безопасности являются государственные организации, частные структуры и внутренние службы предприятия, принимающие участие в обеспечении руководства информацией, необходимой для принятия решений в сфере экономической безопасности предприятия.

Государственными организациями — субъектами контроллинга экономической безопасности являются организации, которые представляют законодательную, исполнительную и судебную власть государства. К частным структурам — субъектам контроллинга экономической безопасности относятся информационные центры, аудиторские агентства и консалтинговые бюро. Государственные органы и частные структуры являются внешними субъектами контроллинга экономической безопасности предприятия.

Состав внутренних субъектов контроллинга определяется организационной формой его закрепления в системе экономической безопасности предприятия, которая может быть реализо-

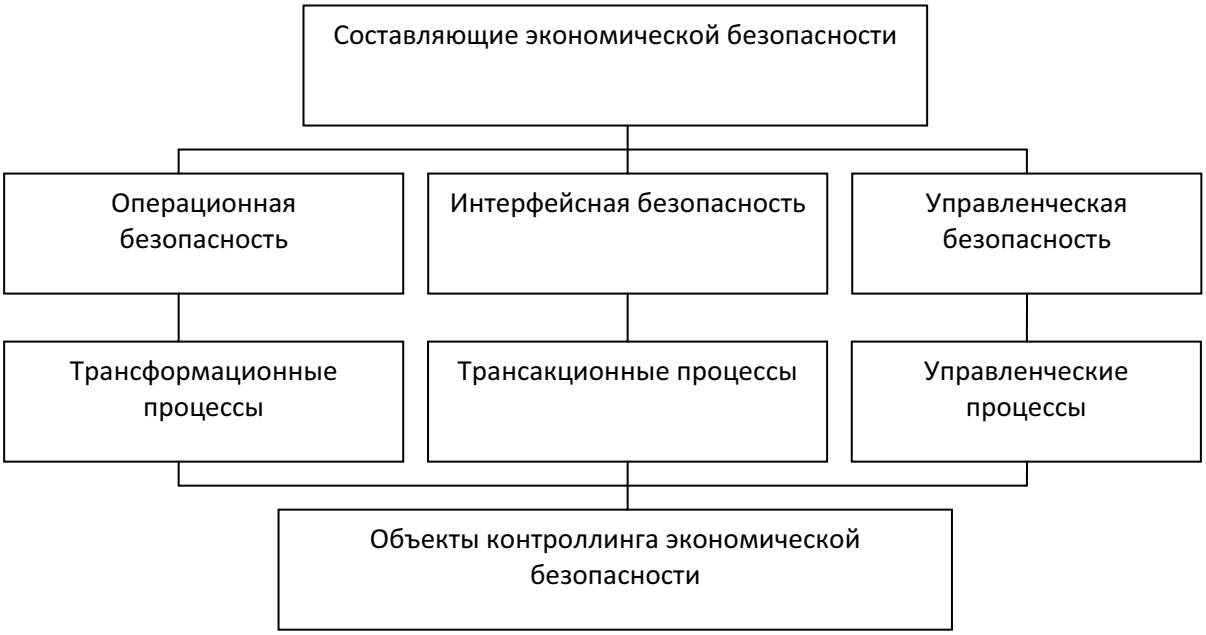


Рис. 1 — Структура объектов контроллинга экономической безопасности предприятия

вана посредством закрепления его функций за экспертной группой по вопросам контроллинга либо экспертной группой по вопросам экономической безопасности, а также службой контроллинга либо службой экономической безопасности предприятия. Кроме того, функции контроллинга экономической безопасности могут быть распределены между функциональными подразделениями предприятия. В данном случае его субъектами являются подразделения предприятия, на которые возложены функции контроллинга экономической безопасности предприятия.

Ключевыми задачами субъектов контроллинга является сбор, обработка и предоставление руководству предприятия информации о ключевых угрозах экономической безопасности предприятия. Последовательная реализация данных мероприятий, позволяющая удовлетворить информационные потребности руководства в сфере экономической безопасности, представляет собой механизм контроллинга экономической безопасности предприятия. Данный механизм складывается из следующих мероприятий:

разработка системы показателей — индикаторов экономической безопасности предприятия;

обоснование планового уровня величин показателей — индикаторов экономической безопасности предприятия;

определение предельных границ неблагоприятных отклонений показателей — индикаторов экономической безопасности предприятия от планового уровня;

сбор, обработка и предоставление руководству предприятия информации о хозяйственных событиях, способных привести к отклонениям фактических показателей — индикаторов экономической безопасности предприятия от планового уровня;

сопоставление величин фактических и плановых показателей — индикаторов экономической безопасности предприятия;

определение величин отклонений фактических показателей — индикаторов экономической безопасности предприятия от плановых показателей;

оценка характера отклонений фактических показателей — индикаторов экономической безопасности предприятия от плановых показателей;

определение причин возникновения неблагоприятных отклонений величин фактических показателей — индикаторов экономической безопасности предприятия от плановых показателей;

разработка проектов управленческих решений относительно устранения неблагоприятных отклонений величин фактических показателей — индикаторов экономической безопасности предприятия от плановых показателей.

А. В. Кашин, рассматривая вопросы обеспечения экономической безопасности предприятия, отмечал, что разработка мероприятий по обеспечению экономической безопасности должна осуществляться на всех уровнях управления предприятием [5]. Это значит, что контроллинг экономической безопасности должен обеспечить

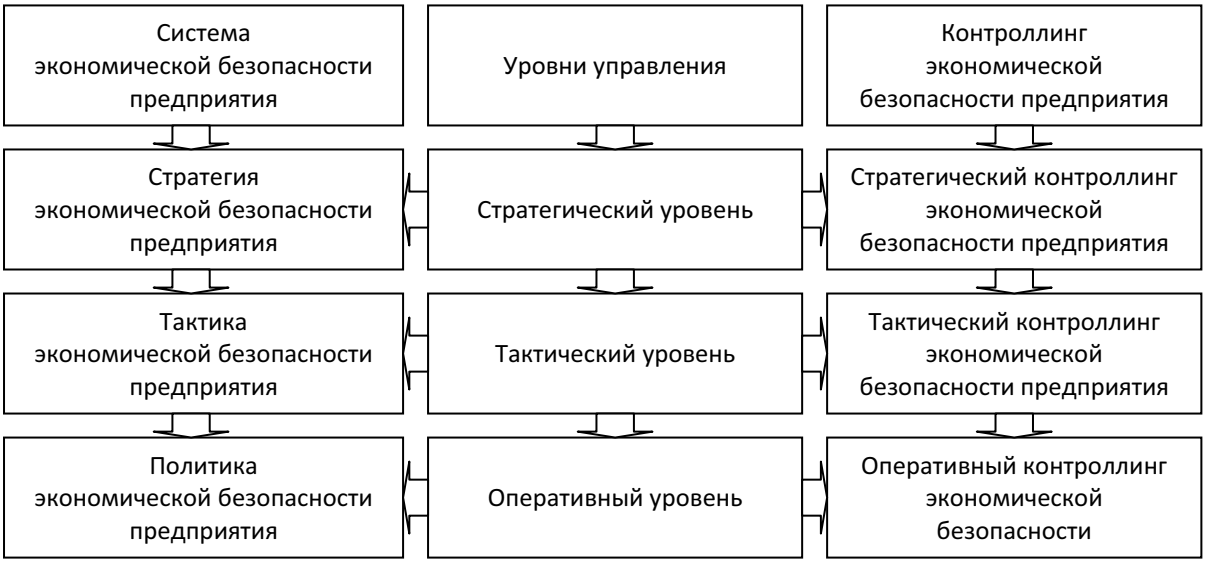


Рис. 2 — Структура уровней контроллинга экономической безопасности предприятия

предоставление информации по вопросам экономической безопасности руководству каждого из этих уровней. К ним относятся уровни стратегического, тактического и оперативного менеджмента.

Структура уровней контроллинга экономической безопасности предприятия представлена на рис. 2.

На стратегическом уровне разработке и реализации стратегии экономической безопасности предприятия должен способствовать стратегический контроллинг экономической безопасности предприятия. На тактическом уровне разработке и реализации тактики экономической безопасности должен способствовать тактический контроллинг экономической безопасности предприятия. На оперативном уровне разработке и реализации политики экономической безопасности должен способствовать оперативный контроллинг экономической безопасности предприятия.

Назначение стратегического контроллинга в системе экономической безопасности предприятия заключается в информировании руководства по вопросам разработки и реализации стратегии экономической безопасности предприятия относительно защиты предприятия от угроз, которые препятствуют реализации стратегических интересов предприятия. Цель стратегического контроллинга экономической безопасности предприятия заключается в достижении стратегических целей в обеспечении экономической безопасности предприятия. Ключевой задачей стратегического контроллинга экономической безопасности предприятия является создание благоприятных условий для развития предприятия.

Назначение тактического контроллинга экономической безопасности заключается в информировании руководства по вопросам разработки и реализации тактики экономической безопасности предприятия относительно защиты предприятия от угроз, которые препятствуют реализации тактических интересов предприятия. Цель тактического контроллинга экономической безопасности предприятия заключается в достижении тактических целей в обеспечении экономической безопасности предприятия. Ключевой задачей тактического контроллинга экономической безопасности предприятия является обеспечение эффективности функционирования предприятия.

Назначение оперативного контроллинга в системе экономической безопасности предприятия заключается в информировании руководства по вопросам разработки и реализации политики экономической безопасности предприятия относительно защиты предприятия от угроз, которые препятствуют реализации оперативных интересов предприятия. Цель оперативного контроллинга экономической безопасности предприятия заключается в достижении оперативных целей в обеспечении экономической безопасности предприятия. Ключевой задачей оперативного контроллинга экономической безопасности предприятия является обеспечение надлежащих условий для выживания предприятия.

Выводы

Определение целей, задач и функций контроллинга в системе обеспечения экономической безопасности предприятия позволяет сделать вывод о развитии концепции контроллинга и

становлении концепции контроллинга экономической безопасности предприятия, в пределах которой контроллинг рассматривается как система информационно-методической поддержки управленческих решений по вопросам обеспечения экономической безопасности предприятия. Охватывая все уровни управления, контроллинг позволяет сформировать целостный взгляд руководства на обеспечение экономической безопасности предприятия. За счет построения специальной системы информационно-аналитического обеспечения управленческих решений по вопросам экономической безопасности, контроллинг обеспечивает своевременное предоставление релевантной информации о состоянии предприятия по запросу пользователя в любой момент времени.

Контроллинг позволяет отслеживать любые критические для экономической безопасности процессы в режиме реального времени, составлять оперативные отчеты о результатах работы предприятия, на основании которых руководство имеет возможность сделать вывод о сильных и слабых местах в деятельности предприятия, реализованных или упущенных им возможностях, благоприятных или неблагоприятных тенденциях в деятельности предприятия. В свою очередь, это позволяет своевременно разработать комплекс мероприятий, направленных на обеспечение экономической безопасности предприятия. С помощью своевременного информирования руководства об угрозах экономической безопасности контроллинг позволяет обеспечить выживание предприятия в рыночной среде, что является ключевой задачей системы обеспечения экономической безопасности предприятия.

Литература

1. Быков, В. А. Механизм контроллинга в системе управления экономической безопасностью федеральных государственных унитарных предприятий Министерства обороны РФ (на примере ремонтных предприятий военно-воздушных сил) : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В. А. Быков ; Ярославский финансово-экономический институт им. А. В. Хрулева. — Ярославль, 2006. — 219 с.

2. Ваганова, А. С. Научно-методические аспекты риск-контроллинга на промышленных предприятиях : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. С. Ваганова ; Нижегородский государственный технический университет им. Р. Е. Алексеева. — Н. Новгород, 2010. — 245 с.

3. Гафиатуллин, В. А. Совершенствование системы управления промышленным предприятием на основе внедрения контроллинга : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Гафиатуллин В. А. ; Саратовский государственный социально-гуманитарный экономический университет. — Саратов, 2011. — 22 с.

4. Гусева, И. Б. Методологические основы формирования системы контроллинга на промышленных предприятиях : дис. ... докт. экон. наук : 08.00.05 / И. Б. Гусева ; Нижегородский государственный технический университет. — Н. Новгород, 2008. — 551 с.

5. Кашин, А. В. Экономическая безопасность предприятия : управленческие решения : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. В. Кашин ; Институт экономики Российской академии наук. — М., 2008. — 165 с.

6. Корезин, А. С. Методология развития системы экономической безопасности предприятия на базе корпоративных механизмов управления рисками : дис. ... докт. экон. наук : 08.00.05 / А. С. Корезин ; Санкт-Петербургский университет государственной противопожарной службы МЧС РФ. — СПб., 2008. — 416 с.

7. Круссер, Н. Г. Контроллинг как инструмент обеспечения стабильности организации в период кризиса / Н. Г. Круссер // Вестник научно-исследовательского центра Сыктывкарского государственного университета. — № 2 (5). — Сыктывкар, 2009. — С. 47–59.

8. Павленков, М. Н. Развитие теории и методологии контроллинга как механизма повышения эффективности управления промышленным предприятием : автореф. дис. ... докт. экон. наук : 08.00.05 / М. Н. Павленков ; Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского. — Н. Новгород, 2009. — 46 с.

9. Солнцев, И. В. Контроллинг в антикризисном управлении на промышленном предприятии : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05/ И. В. Солнцев ; Московский государственный университет приборостроения и информатики. — М., 2006. — 186 с.

10. Шелудченко, Ж. Н. Формирование механизма устойчивого развития промышленного предприятия на основе совершенствования системы экономической безопасности : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Ж. Н. Шелудченко ; Южный федеральный университет. — Ростов н/Д, 2011. — 204 с.

Материал поступил в редакцию 12.08.2013.

Методика совершенствования мотивации труда персонала как инструмент эффективного использования ресурсов

Сидорова Елена Ивановна,
кандидат экономических наук, доцент
Белорусского государственного технологического университета
(г. Минск, Беларусь)

Автором предлагается методика совершенствования мотивации труда персонала субъекта хозяйствования на основе снижения всех видов затрат на производство продукции, работ, услуг и механизм ее реализации как инструменты эффективной организационно-экономической системы использования ресурсного потенциала экономики Беларуси.

The author proposes a methodology for improving staff motivation business entity based on lowering the cost of production of all kinds of products, work and services and its follow-up as tools of effective organizational-economic system of the resource potential of the Belarusian economy.

Эффективность любой системы определяется равновесным состоянием и рациональным взаимодействием ее составных частей. Вместе с тем в каждой системе можно выделить фактор, который в данный период времени и в данной ситуации оказывает наибольшее положительное или отрицательное влияние на ее состояние.

Прежде чем обосновать основные составляющие организационно-экономической системы эффективного использования ресурсов, раскроем сущность ее составных частей: организационной и экономической. Хотя данные категории взаимосвязаны, взаимозависимы и взаимообусловлены, каждая из них предполагает выполнение специфических функций, и только при системном подходе к применению и использованию можно получить желаемый эффект.

Организационная составляющая предполагает рациональное в данных условиях применительно к данному субъекту хозяйствования приобретение факторов производства (земельных, трудовых, материально-технических, финансовых и др.) с целью получения конкурентоспособной продукции. К ней можно отнести и эффективный производственный процесс, базирующийся на основе использования новой техники, технологии, организации труда, высококвалифицированный персонал, постоянное совершенствование производства, расширение ассортимента получаемой продукции, повышение ее потребительских и экологических свойств.

Экономическая составляющая предполагает целесообразность проведения всего комплекса работ в системе «получение сырья — переработка — сбыт». Но чтобы этого достичь, требуется разработка и внедрение системы механизмов, мотивирующих персонал к производству продукции заданных параметров на основе оптимального количества используемых для этого ресурсов. Одним из основополагающих факторов, оказывающих стимулирующее влияние на рациональное использование всех видов ресурсов в отраслях экономики Беларуси и исследуемых в частности, выступает мотивация труда персонала. К сожалению, ее уровень в данный период в сравнении с развитыми государствами мира оставляет быть много лучше (табл. 1).

Так, средний уровень заработной платы в Беларуси на период проведения исследований был ниже уровня США в 19,5, Японии — в 17,1, Германии — 18,6, Швеции — 16,2, Греции — 12,3, Италии — 14,2 раза. И только в Таджикистане оплата труда ниже отечественной в 2,1 раза.

Из приведенных данных можно сделать вывод о закономерности превышения производительности труда в развитых государствах мира в сравнении с Беларусью. К аналогичному выводу приходит и В. Г. Гусаков, который отмечает, что «необходимы принципиально новые механизмы в области усиления мотивации и заинтересованности всех категорий работников сельского хозяйства в повышении качества, производитель-

Таблица 1 — Средняя заработная плата в странах мира в 2012 г.

Страны мира	Среднемесячная зарплата, долл. США	Превышение зарплаты в странах мира над отечественной, раз
Российская Федерация	760	3,6
Казахстан	600	2,9
Азербайджан	450	2,1
Украина	350	1,7
Армения	330	1,6
Молдова	300	1,4
Кыргызстан	220	1,04
Беларусь	210	1
Таджикистан	100	0,48
Германия	3900	18,6
Швеция	3400	16,2
Италия	3000	14,3
Испания	2800	13,3
Греция	2600	12,4
Польша	1700	8,1
Румыния	1100	5,2
Болгария	900	4,3
США	4100	19,5
Япония	3600	17,1

ности и эффективности труда… Оплата должна быть простой в начислении, тесно взаимосвязанной с эффективностью труда и производства и содержать сильные факторы стимулирования заинтересованного, ответственного, инициативного и предприимчивого труда» [1]. «Известно, что во всех развитых странах средства, направляемые на оплату труда, являются одними из самых высоких в структуре себестоимости продукции и приравниваются к статьям затрат на воспроизводство основного и оборотного капитала. Это вынуждает весьма высоко ценить высококвалифицированный труд и применять жесткую экономию труда» [1].

Вместе с тем принимать в качестве основополагающего критерия эффективности использования ресурсов только уровень заработной платы не в полной мере было бы объективно. Ее необходимо рассматривать в системе со сложившимся уровнем цен на жилье, ЖКХ, продовольственные и промышленные товары, медицинское, бытовое обслуживание и другие услуги в сравнении с зарубежными государствами. Однако по результатам проведенного исследования мотивация труда с учетом квалификации и опыта работника выступает одним из главных оценочных критериев производительности труда и эффективного использования ресурсов.

Проблема в отраслях экономики Беларуси состоит и в том, что материалоемкость производимой продукции, работ, услуг в разы выше, чем в развитых государствах. Следовательно, требуется одновременно решать двуединую задачу: обеспечить рост заработной платы и снижение затрат на производство единицы продукции, работ, услуг.

Разработанную и апробированную нами методику совершенствования мотивации труда персонала и механизм ее внедрения покажем на примере НП «Припятский» (деревоперерабатывающего комбината экспериментального лесоохотничьего хозяйства «Лясковичи», далее ДПК ЭЛОХ «Лясковичи»).

На поведение человека и его отношение к работе влияет довольно сложная и противоречивая система факторов, которые можно объединить в две большие группы:

первая — факторы принуждения или страха;

вторая — факторы интереса или мотивации.

Мотивацию и стимулирование следует рассматривать как способ привлечения людей к высокопроизводительному труду, повышения их творческой активности.

Для того чтобы составить достаточно полное представление о мотивации, необходимо ответить на вопросы, касающиеся сущности, структуры и содержания мотивации.

Мотивация — это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, определяют границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных личных целей и целей организации.

В свою очередь, мотивация делится на внутреннюю, внешнюю и репрессивную.

Внутренний тип мотивации работника порождается самой трудовой деятельностью, ее общественной полезностью, удовлетворением в работе, почетом, уважением со стороны других людей и престижностью работы, т. е. возникает побуждение к действию работника на основе его собственных потребностей, интересов и мотивов к труду.

Внешняя мотивация работника в процессе производства представляет собой побуждение работника к труду на основе его экономических и социальных потребностей, интересов и положительных мотивов экономического и социального характера путем воздействия на его поведение и волю.

Репрессивная мотивация является побуждением работника к действию на основе репрессивных методов, т. е. требованиями, указами, приказами и т. д., которые не всегда соответствуют его потребностям и интересам.

Вместе с тем четкого разделения между указанными типами мотивации нет. Поэтому действия персонала в процессе производства определяются тремя типами мотивации в различных их сочетаниях, которые образуют мотивационную систему работника.

В основе любых действий человека лежит необходимость удовлетворения тех или иных потребностей.

Потребность — это ощущение физиологического или психологического недостатка чего-либо (потребность в пище, воде, сне, жилище, отдыхе и т. д.).

Мотивирование — процесс воздействия на человека с целью побуждения его к определенным действиям путем пробуждения в нем определенных мотивов.

Мотив следует рассматривать как поведенческое проявление потребности и концентрацию человека на достижении поставленной цели.

Мотивация человека оказывает свое воздействие на такие характеристики его деятельности, как усилие, старание, настойчивость, добросовестность, направленность. Модель мотивации можно представить в виде шести стадий:

первая стадия — возникновение потребности. Проявляется она в конкретное время и начинает «требовать» от человека, чтобы он нашел возможность и предпринял действия для ее устранения;

вторая стадия — поиск путей устранения потребности. В этом случае возникает необходимость что-то сделать, что-то предпринять;

третья стадия — определение целей действия. Человек фиксирует, что он должен сделать, чего добиться, что получить, чтобы устранить потребность;

четвертая стадия — осуществление действий, которые должны предоставить ему возможность получить то, что устранит потребность;

пятая стадия — получение вознаграждения за осуществление действия. Это чувство достижения результата, содержательности и значимости выполняемой работы, самоуважения, поддержки коллектива и т. д.;

шестая стадия — устранение потребности. В зависимости от снятия напряжения, вызываемого потребностью, человек либо прекращает деятельность до возникновения новой потребности, либо продолжает искать возможности осуществить более эффективные действия по устранению потребности.

Теория иерархии потребностей по А. Маслоу широко известна и признаваема. Он считает, что у каждого человека выстраивается иерархия из пяти видов потребностей:

1) физиологические потребности;

2) потребность в безопасности и уверенности в будущем;

3) социальные потребности;

4) потребность в уважении;

5) потребность самовыражения.

Важнейшей составляющей мотивации выступает заработная плата.

Заработная плата — цена рабочей силы, соответствующая стоимости предметов потребления и услуг, которые обеспечивают воспроизводство рабочей силы.

Воспроизводство рабочей силы — совокупность действий по формированию, обмену и потреблению рабочей силы.

Сущность заработной платы проявляется в функциях, основными из которых являются:

– воспроизводственная заключается в обеспечении работников и их семей необходимыми жизненными благами для воспроизводства рабочей силы;

– стимулирующая — установление зависимости зарплаты работника от его трудового вклада в

результаты деятельности предприятия, а также от результатов деятельности предприятия в целом;

– распределительная предназначена для распределения средств на оплату труда между наемными работниками и собственниками средств производства;

– разместительная позволяет оптимизировать размещение трудовых ресурсов по отраслям, районам и предприятиям. Она реализуется при свободном выборе наемными работниками места приложения своего труда (стремление повысить уровень жизни).

Для реализации рассмотренных функций необходимо выполнение некоторых принципов, под которыми понимаются основные положения, учитываемые при организации заработной платы:

1-й принцип. Принцип повышения реальной заработной платы по мере роста эффективности производства.

Он предусматривает возможность получать за свой труд зарплату в зависимости от результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия и эффективности труда. Отсутствие такой возможности может привести к получению незаработанных денег, инфляции, а это может привести к снижению реальной заработной платы.

2-й принцип. Опережающие темпы роста производительности труда над темпом поста заработной платы.

Его нарушение приводит к выплате необеспеченных товарами денег, инфляции, развитию негативных явлений в экономике. Для конкретного предприятия это означает замедление обновления средств производства, отсутствие средств для внедрения новой техники и технологии и, как результат, выпуск неконкурентоспособной продукции.

3-й принцип. Дифференциация зарплаты.

Он учитывает зависимость зарплаты от трудового вклада каждого работника в результаты деятельности предприятия. Для его реализации необходимо, чтобы показатели, которые используются для учета затрат труда работников, давали возможность оценить его количество и качество.

4-й принцип. Принцип простоты и доступности.

Призван обеспечить информированность работников о формах, системах и размере заработной платы. Расчет зарплаты должен быть простым и вполне доступным для понимания всеми работающими.

5-й принцип. Равная оплата за равный труд. Предполагает отсутствие дискриминации оплаты труда по полу, возрасту, национальной принадлежности и другим признакам.

6-й принцип. Учет конъюнктуры рынка труда.

Рассмотренные принципы должны использоваться во взаимосвязи, с одной стороны, как средства повышения материального благосостояния работников; с другой — для стимулирования роста производительности труда, для ускорения НТП, для улучшения качества продукции, для увеличения прибыли и рентабельности производства.

Следует учитывать, что одним из серьезнейших побудительных стимулов творческого поиска в направлении постоянного совершенствования производимой продукции, работ, услуг на данном этапе развития применительно к экономике Беларуси выступает оплата труда. Сегодня она, к сожалению, формируется по остаточному принципу и не в полной мере выполняет свои основные функции: воспроизводственную, стимулирующую, регулирующую, учетно-производственную.

Исходными данными для обоснования направлений повышения мотивации труда персонала ГПУ «НП “Припятский”» и его структурного подразделения ДПК ЭЛОХ «Лясковичи» послужили результаты проведенного монографического исследования за период с 2006 по 2011 г. Несмотря на высокий уровень эколого-экономической и социальной эффективности работы НП «Припятский», резервы для дальнейшего его повышения имеются. Они заложены, главным образом, в осуществлении глубокой переработки древесного и, в первую очередь, сельскохозяйственного сырья, совершенствовании экологических услуг, повышении конкурентоспособности производимой продукции (работ, услуг) через усиление мотивации труда персонала на основе минимизации затрат в системе «производство — сбыт», развитии новых направлений эколого-экономической деятельности, рациональном использовании имеющегося ресурсного потенциала [2].

С целью отработки и апробации направлений повышения эффективности работы НП «Припятский» по согласованию с руководством предприятия в качестве базы было определено структурное подразделение — ДПК. При получении положительных итогов прогнозируется их внедрение во всех подразделениях исследуемого объекта.

Экономические результаты исследуемого объекта характеризуются следующими данными. Так, в 2011 г. удельный вес численности персо-

Таблица 2 — Исходные данные для обоснования направлений повышения мотивации труда персонала (2011 г.)

Показатель	Всего по ГПУ «НП “Припятский”»	По ДПК	Удельный вес ДПК в НП «Припятский»
1. Среднесписочная численность работающих, чел.	1768	482	27,3
2. Стоимость произведенной продукции (работ, услуг), млн руб.	87 736	45 423	51,8
3. Себестоимость продукции (работ, услуг), млн руб.	67 775	36 011	53,1
4. Удельный вес материальных и других затрат в себестоимости продукции (работ, услуг), %	37,4	71,2	—
5. Сумма материальных и других затрат в себестоимости, млн руб.	25 347,9	25 639,8	—
6. Удельный вес заработной платы в себестоимости продукции (работ, услуг), %	62,6	28,8	—
7. Среднемесячная заработная плата одного среднесписочного работника, тыс. руб.	1992	1792	—
8. Месячный ФОТ, млн руб.	3536	864	24,4
9. Годовой ФОТ, млн руб.	42 432	10 368	24,4
10. Удельный вес заработной платы в стоимости произведенной продукции (работ, услуг), %	48,4	22,8	—

нала, задействованного в ДПК, составлял 27,3 % от общего количества по предприятию в целом (482 и 1768 чел. соответственно). Стоимость же произведенной продукции, работ, услуг по ДПК к аналогичному показателю по предприятию составила 51,8 % (87 736 млн руб. и 45 423 млн руб.). Удельный вес затрат по ДПК в общем их объеме по предприятию составил 53,1 % (67 775 млн руб. и 36 011 млн руб.). Удельный вес материальных и других затрат в себестоимости продукции, работ, услуг в целом по НП «Припятский» составил 37,4 %, а по ДПК — 71,2 %, что свидетельствует о высокой материалоемкости производимой продукции в ДПК.

Противоположная ситуация наблюдается со сложившимся уровнем заработной платы и ее удельным весом в себестоимости и стоимости произведенной продукции (работ, услуг). Так, среднемесячная заработная плата в целом по предприятию в 2011 г. сложилась на уровне 1992 тыс. руб. и по ДПК 1792 тыс. руб. Удельный вес заработной платы в себестоимости составил 62,6 % по предприятию и 28,8 % по ДПК. В стоимости произведенной продукции удельный вес заработной платы по предприятию составил 48,4 %, а по ДПК — лишь 22,8 % (см. табл. 2).

Приведенные в табл. 2 данные свидетельствуют об имеющихся резервах повышения уровня оплаты труда по предприятию и ДПК, главным образом путем снижения материалоемкости производимой продукции и оптимизации численности персонала.

Данные табл. 2 использованы нами во всех последующих расчетах, связанных с повышением мотивации труда персонала и оптимизацией его численности по ДПК и предприятию в целом.

Проведенные расчеты показали, что при снижении себестоимости продукции на 1 % сумма высвобождаемых денежных средств по предприятию составляет 677,75 млн руб. и 360,11 млн руб. по ДПК. При 5 %-ном снижении себестоимости высвобождается 3388,75 и 1800,55 млн руб. соответственно. При 10 % снижения себестоимости высвобождается 6777,5 и 3601,1 млн руб. соответственно. Снижение себестоимости продукции на 15 % даст возможность сэкономить 10 166,25 млн руб. по предприятию и 5401,65 млн руб. по ДПК. Как видим, суммы снижения затрат по предприятию и ДПК весьма значительны.

Расчет суммы средств, высвобождаемых в результате снижения себестоимости продукции (работ, услуг), представлен в табл. 3.

Проблема заключается в том, каким путем снизить затраты. Их много. Это и постоянное совершенствование организационных, экономических, технико-технологических, инвестиционных, инновационных, социальных, экологических и других направлений, а также повышение квали-

Таблица 3 — Высвобождение денежных средств при снижении себестоимости продукции (работ, услуг)

Процент снижения себестоимости	Сумма высвобождаемых средств по предприятию, млн руб.	Сумма высвобождаемых средств по ДПК, млн руб.
1%	677,75	360,11
2 %	1355,5	720,22
3 %	2033,25	1080,33
4 %	2711,0	1440,44
5 %	3388,75	1800,55
6 %	4066,5	2160,66
7 %	4744,25	2520,77
8 %	5422,0	2880,88
9 %	6099,75	3240,99
10 %	6777,5	3601,1
15 %	10 166,25	5401,65
20 %	13 555,0	7202,2
30 %	20 332,5	10 803,3

фикации персонала, качества производимой продукции, расширение ее ассортимента.

Однако следует учитывать важнейший фактор, что в социально-экономической цепочке «источник труда — средства труда — предметы труда — производство материальных благ» главным звеном является первая составляющая — источник труда, в роли которого выступает человек, персонал данного предприятия. В этой связи мотивации труда работников должно уделяться первостепенное внимание.

Можно обеспечить высокий технико-технологический уровень производства, иметь в достаточном количестве качественное сырье, рынки сбыта продукции, но если уровень заработной платы не будет мотивировать выполнение ею своих основных функций (воспроизводственной, стимулирующей), работники любого предприятия не будут заинтересованы в снижении себестоимости, росте производительности труда, постоянном повышении квалификации, поиске резервов повышения качества и расширения ассортимента выпускаемой продукции (работ, услуг), что в итоге негативно скажется на эффективности производства.

Заработная плата работников сельского и лесного хозяйства примерно в 2 раза ниже, чем в промышленности, строительстве, на транспорте. Причиной сложившейся ситуации является разный уровень доходности предприятий промышленности и сельского и лесного хозяйства, следовательно, и неодинаковые возможности роста оплаты труда. Так, за последние три года получено денежной выручки на работника в промышленности в 4 раза, в строительстве — в 2 и на транспорте — в 3 раза больше, чем в сельском и лесном хозяйстве, что позволяет этим отраслям применять более высокие тарифные ставки первого разряда. Исследования показывают, что при низкой мотивации труда, как правило, высокая текучесть кадров, что отмечается в ряде отраслей отечественной экономики [3].Это подтверждается данными ГПУ «НП “Припятский”». Так, в 2010 г. в целом по предприятию принято на работу 919 чел., в том числе в ЭЛОХ — 689 чел., а уволено 921 чел. и 723 чел. соответственно. В 2011 г. принято на работу 745 чел. (ЭЛОХ — 550 чел.), а уволено 877 чел. (ЭЛОХ — 669 чел.). Негативная тенденция сохраняется и в 2012 г. Основной причиной данной проблемы, согласно проведенному нами опросу, является невысокий уровень заработной платы (75 % увольнений).

В системе факторов, способствующих высокой текучести кадров, одним из основных является тот факт, что 80 % работающих проживают в соседних населенных пунктах (Петриков, Копцевичи и др.).

Правомерен вопрос: как при сложившемся технико-технологическом уровне производства, современной ситуации на внутреннем и внешних рынках максимально удовлетворить экономические интересы государства, субъекта хозяйствования и работников? Как побудить персонал постоянно искать и приводить в действие имеющиеся на предприятиях резервы повышения эффективности производства?

В экономике Беларуси затраты на единицу производимой продукции в среднем в 2,5–3 раза выше в сравнении с развитыми государствами. Следовательно, снижение затрат на производство продукции (работ, услуг) является одним из основных резервов повышения эффективности

Таблица 4 — Ожидаемый рост месячной заработной платы одного среднесписочного работника при адекватном снижении затрат

Процент снижения себестоимости	Ожидаемый рост зарплаты по предприятию, тыс. руб.	Ожидаемый рост зарплаты по ДПК, тыс. руб.
1%	31,9	62,3
2 %	63,9	124,5
3 %	95,8	186,8
4 %	127,8	249,0
5 %	159,7	311,3
6 %	191,7	373,6
7 %	223,6	435,8
8 %	255,6	498,1
9 %	287,5	560,3
10 %	319,5	622,6
15 %	479,2	933,9
20 %	638,9	1245,2
30 %	958,4	1867,8

Таблица 5 — Уровень среднемесячной заработной платы одного среднесписочного работника с учетом суммы экономии от снижения затрат, тыс. руб.

Процент снижения себестоимости	Ожидаемый уровень среднемесячной зарплаты одного среднесписочного работника по предприятию, тыс. руб.	Ожидаемый уровень среднемесячной зарплаты одного среднесписочного работника по ДПК, тыс. руб.
1%	2023,9	1854,3
2 %	2055,9	1916,5
3 %	2087,8	1978,8
4 %	2119,8	2041,0
5 %	2151,7	2103,3
6 %	2183,7	2165,6
7 %	2215,6	2227,8
8 %	2247,6	2290,1
9 %	2279,5	2352,3
10 %	2311,5	2414,6
15 %	2471,2	2725,9
20 %	2630,9	3037,2
30 %	2950,4	3659,8

производства и производительности труда персонала.

В целях мотивации выявления резервов повышения эффективности производства предлагаем всю сумму экономии затрат (на данном рабочем месте, бригаде, участке и т. д.) включать в полном объеме в заработную плату работников, обеспечивающих данную экономию, при условии выпуска конкурентоспособной продукции.

Произведенные нами расчеты ожидаемого роста среднемесячной заработной платы одного среднесписочного работника при адекватном снижении затрат (по данным 2011 г.) представлены в табл. 4.

Из приведенных данных следует, что снижение затрат, к примеру на 5 %, обеспечит рост среднемесячной зарплаты одного среднесписочного работника предприятия на 160 тыс. руб., а ДПК — на 311 тыс. руб. При снижении затрат на 10 % рост среднемесячной зарплаты составит соответственно 320 тыс. руб. и 623 тыс. руб. Снижение же затрат на 20 % обеспечит рост месячной заработной платы одного работника по предприятию на 639 тыс. руб., а по ДПК — 1245 тыс. руб.

Таблица 6 — Уровень повышения оплаты труда при адекватном снижении материальных и других затрат

Процент снижения материальных и других затрат	Сумма снижения материальных и других затрат, млн руб.		Среднемесячный рост заработной платы одного среднесписочного работника, тыс. руб.		Среднемесячная заработная плата одного среднесписочного работника с учетом суммы экономии материальных и других затрат, тыс. руб.	
	«Припятский»	ДПК	«Припятский»	ДПК	«Припятский»	ДПК
1 %	253,5	256,4	11,9	44,3	2004,0	1836,3
2 %	507,0	512,8	23,9	88,7	2015,9	1880,7
3 %	760,4	769,2	35,8	133,0	2027,8	1925,0
4 %	1013,9	1037,5	47,7	179,4	2039,7	1971,4
5 %	1267,4	1282,0	59,7	221,6	2051,7	2013,6
6 %	1520,9	1538,4	71,7	266,0	2063,7	2058,0
7 %	1774,4	1794,8	83,6	310,3	2075,6	2102,3
8 %	2027,9	2051,2	95,6	354,6	2087,6	2146,6
9 %	2281,3	2307,6	107,5	399,0	2099,5	2191,0
10 %	2534,8	2564,0	119,5	443,3	2111,5	2235,2
15 %	3802,2	3846,0	179,2	665,0	2171,2	2457,0
20 %	5069,6	5128,0	239,0	886,6	2231,0	2678,6
30 %	7604,4	7692,0	358,4	1330,0	2350,4	3122,0

Расчет уровня среднемесячной заработной платы одного среднесписочного работника с учетом суммы экономии от снижения затрат (по данным 2011 г.) представлен в табл. 5.

Из приведенных в табл. 5 данных видно, что при снижении себестоимости на 5 % рост среднемесячной заработной платы одного среднесписочного работника по предприятию составит 8 %, а по ДПК — 17,4 %. При снижении себестоимости на 10 % рост зарплаты по предприятию составит 16 %, а по ДПК — 34,7 %. При снижении себестоимости на 15 % рост зарплаты по предприятию в целом и ДПК составит соответственно 24 % и 52 %.

Сложившийся уровень производства и экономическая ситуация на исследуемом объекте свидетельствуют о целесообразности внедрения данного предложения.

Расчет уровня повышения оплаты труда при адекватном снижении материальных затрат представлен в табл. 6.

Таким образом, проведенные исследования по возможной мотивации труда персонала показали, что ее можно осуществлять, во-первых, преимущественно за счет снижения материальных затрат. Во-вторых, с учетом специфики производств повышение уровня заработной платы возможно проводить путем оптимизации численности персонала. Однако и первый, и второй путь покажет свою высокую эффективность при условии направления в полном объеме сэкономленных средств на оплату труда остающихся на данном производстве работников.

Данные подходы к мотивации труда персонала при их внедрении позволят довести среднемесячный уровень заработной платы до 4–4,5 млн руб. Это будет способствовать постоянному поиску каждым работником предприятия (и ДПК в частности) резервов повышения эффективности работы.

Переход на данную систему мотивации труда определяет потребность проведения определенной организационной работы и соблюдение этапности внедрения.

Для внедрения предлагаемого методики мотивации труда предлагаем механизм, включающий следующую очередность действий:

1) ознакомить с данным методическим подходом к повышению оплаты труда на основе снижения затрат руководителей и специалистов всех структурных подразделений субъекта хозяйствования;

2) специалисты и руководители структурных подразделений доводят суть данной методики до своих работников;

3) каждый работник подразделения на своем рабочем месте выявляет резервы снижения затрат и внедряет их в производство, ведет их объективный учет по времени выявления и внедрения в производство;

4) руководитель субъекта хозяйствования назначает состав комиссии, которая в конце каждого

месяца определяет сумму экономии по каждому подразделению. Выявленная экономия подлежит распределению между работниками, внесшими вклад в ее получение;

5) сумма экономии в полном объеме подлежит распределению между членами трудового коллектива согласно вкладу каждого в экономию затрат;

6) внедрение предлагаемого механизма мотивации труда следует проводить поэтапно.

Предлагаемая методика совершенствования мотивации труда больше ориентирована на персонал производственных подразделений субъектов независимо от формы собственности и хозяйствования. Однако данная проблема одинаково актуальна и значима и для предприятий всех отраслей экономики Беларуси в целом. Для стимулирования и постоянного поиска резервов повышения эффективности использования ресурсного потенциала предприятиями предлагаем всем субъектам хозяйствования, обеспечивающим в данный временной период прибыль в расчете на одного работника выше среднеотраслевой, превышающую ее сумму направлять на увеличение заработной платы персонала. При этом данную сумму прибыли следует освобождать от всех видов налогообложения. Освобождение от налогообложения должно распространяться и на заработную плату работников, формируемую из этой части прибыли.

Предлагаемая методика мотивации труда персонала применима для предприятий всех отраслей экономики Беларуси.

Использование данных методик повышения мотивации индивидуального труда персонала и предприятия в целом будет способствовать решению крупной комплексной народнохозяйственной проблемы, суть которой — в повышении мотивации труда работников, взаимоувязанной с постоянным поиском резервов снижения затрат (трудовых, материально-технических, финансовых); стимулировании коллективов предприятий в постоянном повышении производительности труда на основе разнонаправленного развития инновационной деятельности и производства конкурентоспособной продукции, работ, услуг.

Литература

1. Гусаков, В. Г. Как обеспечить устойчивость, конкурентность и эффективность национального агропромышленного комплекса / В. Г. Гусаков // Устойчивое развитие сельского хозяйства Беларуси в новых условиях (материалы IX Международной научно-практической конференции 20 сентября 2012 г.) / под ред. В. Г. Гусакова. — Минск : Ин-т сист. иссл-й в АПК НАН Беларуси, 2013. — С. 5–13.

2. Воробьев, И. П. Эффективная экономика — результат рационального использования ресурсного потенциала / И. П. Воробьев, Е. И. Сидорова // Аграрная экономика. — 2012. — № 7. — С. 51–55.

3. Статистический ежегодник 2012. — Минск : Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. — 2012. — 715 с.

Материал поступил в редакцию 10.07.2013.

Сущность и структура кадрового потенциала организации как объекта управления

Гонтюк Виктория Анатольевна,
аспирант кафедры менеджмента инновационной и инвестиционной деятельности Киевского национального университета им. Тараса Шевченко (г. Киев, Украина)

Акцентируется внимание на ведущей роли кадрового потенциала в структуре потенциала организации. Отмечено влияние человеческого фактора на функционирование организации в целом. Определена сущность кадрового потенциала с помощью методологии отладки и тестирования стратегических предположений (SAST) и отдельно от общепринятых экономических категорий «трудовые ресурсы», «трудовой потенциал», «человеческие ресурсы», «кадры», «персонал». Рассмотрены структурные компоненты кадрового потенциала организации как объекта управления.

Attention is drawn to the leading role of human resources potential in the whole structure of organisation's potential. The influence of human factor on the whole organisation's functioning is studied. The essence of staff potential is determined with the help of the methodology for strategic offers checkout and testing and separately from the common economic categories 'workforce', 'employment potential', 'human resources', 'staff', 'personnel'. Structural components of staff potential of an organisation as the object for management are considered.

Введение

Успешное функционирование организации, ее конкурентоспособность зависит от многих факторов, одним из которых является человеческий. Ведущая роль в структуре потенциала организации принадлежит кадровому потенциалу, так как именно он обеспечивает взаимосвязь организации с внешней средой и обеспечивает согласованную деятельность всех подразделений внутри организации. Кадровый потенциал объединяет деловые и личностные качества, а также возможности работников, которые могут быть приведены в действие и использованы для решения непосредственных задач и достижения поставленных целей. Степень понимания значимости кадрового потенциала в развитии организации имеет определяющее влияние на результаты деятельности.

Изложение основного материала

Современная научная литература содержит разные аспекты понятия «потенциал» и указывает на существование значительных различий в определении данного понятия, его сущности, структуре и соотношении с другими категориями.

Термин «потенциал» происходит от латинского слова «potentia» и этимологически означает «скрытые возможности, мощность, силу». Часто понятие «потенциал» употребляется как синоним терминов «ресурсы», «возможности». Данный термин был введен в научный оборот 15 лет назад. Широкое использование смыслового понятия «потенциал» состоит из его анализа как источника возможностей, средств, запасов, которые могут быть приведены в действие, использованы для решения любой задачи или для достижения определенной цели [3, с. 157].

В. В. Россоха считает, что под потенциалом следует понимать экономическую категорию, которая сочетает в себе количественные показатели ресурса и их конкретные потенциальные характеристики (возможности) [16, с. 36].

В основном понятие потенциала соотносят с возможностями и задатками личности. Исследовательница Е. Ю. Артемьева относит к потенциальному цели, стремления и идеалы человека, причем переход от потенциального к актуальному возможен только при условии активности самой личности [4, с. 124].

А. В. Дейнека определяет потенциал отдельного человека как его возможности в будущем что-то сделать, реализовать свои интересы, достичь своих целей [9, с. 107].

Е. Н. Богданов и В. Г. Базыкин связывают потенциал личности с развитием ее способностей, особенно сложных, касающихся деятельности или устремленности личности [7, с. 46].

Таким образом, потенциал можно трактовать как особую, способную к саморазвитию систему внутренних ресурсов личности.

В. П. Андрущенко считает, что потенциал концентрирует в себе одновременно три уровня связей и отношений:

– во-первых, отражает прошлое, т. е. представляет собой совокупность свойств, накопленных системой в процессе ее становления, и обусловливает возможности функционирования и развития. В этом смысле понятие «потенциал» фактически принимает значение понятия «ресурс»;

– во-вторых, характеризует настоящее с точки зрения практического применения и использования существующих возможностей. Это позволяет провести различие между реализованными и нереализованными возможностями. В этом определении функция понятия «потенциал» лишь частично совпадает с понятием «резерв»;

– в-третьих, ориентирует на развитие (будущее): в процессе трудовой деятельности социальный работник не только реализует свои существующие способности, но и обогащается новыми силами и способностями. Потенциал удерживает в себе потенции — элементы будущего развития [3, с. 159].

Влияние человеческого фактора на осуществление эффективного функционирования системы управления организации является чрезвычайно важным, поэтому возникает необходимость в выяснении сущности кадрового потенциала. Но прежде чем определить сущность кадрового потенциала, следует отделить его от общепринятых экономических категорий «трудовые ресурсы», «трудовой потенциал», «человеческие ресурсы», «кадры», «персонал».

По мнению А. Я. Кибанова, трудовые ресурсы представляют собой работоспособную часть населения страны, которая в силу психофизиологических и интеллектуальных качеств способна производить материальные блага или услуги [11, с. 53].

М. Г. Акулов, А. В. Драбанич, Т. В. Евась выделяют, кроме «трудовых ресурсов», понятие «трудовой потенциал». Трудовой потенциал — это совокупная общественная способность к труду, потенциальная дееспособность общества, его ресурсы труда. Авторы отмечают, что понятие «трудовой потенциал» значительно шире, чем понятие «трудовые ресурсы». Ведь составляющими последнего являются только люди, трудоспособные по определенным формальным признакам, а понятие «трудовой потенциал» охватывает и тех, кто еще только готовится к эффективной трудовой деятельности (дети), и тех, кто уже вышел из сферы занятости (пенсионеры). Трудовые ресурсы рассматривают как часть трудового потенциала, носителями которого являются люди, личностный трудовой потенциал которых позволяет самостоятельно обеспечивать себя прибылью в сфере занятости. Все же остальные категории населения также имеют определенный уровень трудового потенциала, но ниже минимального уровня, необходимого для эффективной занятости [1, с. 25].

В широком понимании трудовой потенциал характеризует определенные возможности, которые могут быть мобилизованы для достижения конкретной цели. Е. В. Маслов определяет трудовой потенциал работника как его возможную трудовую дееспособность, его ресурсные возможности в области труда [15, с. 57]. В ходе практической деятельности потенциальные возможности не всегда используются в полной мере. Под трудовым потенциалом предприятия понимается совокупная трудовая дееспособность его коллектива, ресурсные возможности в области труда штатного состава предприятия, исходя из их возраста, физических возможностей, знаний и профессионально-квалификационных навыков.

В. П. Андрущенко определяет трудовые ресурсы как совокупность носителей функционирующей и потенциальной рабочей силы и тех отношений, которые складываются в процессе ее воспроизведения (формирования, распределения и использования). Разницу между понятиями «рабочая сила» и «трудовые ресурсы» видит в том, что трудовые ресурсы имеют количественные и социально-демографические рамки в отличие от рабочей силы. Понятие «трудовые ресурсы» включает в себя всех фактических и потенциальных работников, обладающих способностями к труду. Таким образом, трудовые ресурсы — это часть населения, которая обладает необходимым физическим развитием, здоровьем, образованием, культурой, способностями, квалификацией, профессиональными знаниями для деятельности в области социальной работы. По-другому, трудовые ресурсы — это совокупные способности к труду всего общества, значительная часть которых (возможности домохозяек, студентов) еще остается вовлеченной в социальную работу [3, с. 152].

Человеческие ресурсы — понятие, отражающее главное богатство любого общества, процветание которого возможно при создании условий для воспроизводства, развития, использования этого ресурса с учетом интересов каждого человека. Понятие «человеческие ресурсы» более емкое, чем «трудовые ресурсы» и «персонал», поскольку включает совокупность социокультурных характеристик и личностно-психологических свойств людей. Специфика человеческих ресурсов в отличие от всех других видов ресурсов (материальных, финансовых, информационных и др.) заключается в следующем:

– люди наделены интеллектом, следовательно, их реакция на внешнее воздействие (управление) — эмоционально осмысленная, а не механическая, процессы взаимодействия между субъектом управления и людьми являются двусторонними;

– вследствие владения интеллектом люди способны к постоянному совершенствованию и развитию, что является наиболее важным и долговременным источником повышения эффективности любого общества или отдельной организации;

– люди выбирают определенный вид деятельности (производственной или непроизводственной, умственной или физической) осознанно, ставя перед собой определенные цели [11, с. 56–57].

В. М. Колпаков и Г. А. Дмитренко в определении понятия «кадры» акцентируют внимание на социально-психологическом аспекте. Авторы считают, что кадры — это, прежде всего, люди, характеризующиеся сложным комплексом индивидуально-типических качеств и свойств, среди которых социально-психологические играют основную (определяющую) роль [12, с. 21].

Кадры — это социально-экономическая категория, которая характеризует человеческие ресурсы предприятия, организации, учреждения, региона, области, страны. В отличие от трудовых ресурсов, объединяющих все трудоспособное население страны, как занятых, так и потенциальных работников, понятие «кадры» включает в себя постоянный (штатный) состав социальных работников, т. е. трудоспособных граждан, находящихся в трудовых отношениях с различными организациями. В этом смысле данное понятие тождественно категории «рабочая сила», под которой понимается способность к труду, совокупность физических и интеллектуальных способностей человека, которые необходимы ему для производства жизненных благ. Однако между ними существует и различие. Рабочая сила — это общая способность к производительному труду, ее применение связано с производством материальных и духовных благ. Под понятием «кадры» понимают штатных, квалифицированных работников, имеющих предварительную профессиональную подготовку и обладающих специальными знаниями, трудовыми навыками или опытом работы в избранной сфере деятельности [3, с. 152].

По мнению А. Я. Кибанова, персонал — это личный состав организаций, что включает всех наемных работников, а также работающих собственников и совладельцев [11, с. 55].

Персонал, в отличие от кадров, — более широкое понятие. Персонал — это весь личный состав организации или часть этого состава, представляющая собой группу по профессиональным или иным признакам (например, обслуживающий персонал). По-другому, ведущими составляющими, которые характеризуют понятие «кадры» — постоянство и квалификация, — для понятия «персонал» не являются обязательными. Итак, персоналом называют постоянных и временных представителей квалифицированной и неквалифицированной работы [3, с. 156].

Следует отметить, что в научной литературе нет единого мнения о сущности кадрового потенциала. Обобщить анализ определения «кадровый потенциал» можно с помощью методологии отладки и тестирования стратегических предположений (SAST) [17, с. 142–150]. Рассмотрим варианты определения различных авторов.

1. По мнению В. Ф. Крысько, кадровый потенциал — это сложная социально-экономическая категория, компонентами которой являются ресурсы знаний, навыки, опыт, способности, психические и психофизиологические характеристики работников, технологический уровень (способность производственной подсистемы) и экономическая компетентность (способность социальной подсистемы), культура индивидуумов, гармонизация целей организации и интересов ее участников [13, с. 12].

Начальным этапом методологии отладки и тестирования стратегических предположений (SAST) является определение частичных логических предположений. Частичные логические предположения первого определения:

1.1. социально-экономическая категория;

1.2. знания, навыки, опыт, способности, психические, психофизиологические характеристики работников и культура индивидуумов;

1.3. производственная и социальная подсистема организации;

1.4. соответствие целей организации и интересов ее участников.

2. Б. Е. Бачевський, И. В. Заблодская, О. А. Решетник считают, что кадровый потенциал отражает качественную сторону свойства данного ресурса обеспечить выполнение технологического процесса создания материальных или нематериальных ценностей с характеристиками, которые отвечают требованиям рынка [6, с. 286].

Отметим частичные логические предположениям второго определения:

2.1. качественная сторона кадрового ресурса;

2.2. материальные и нематериальные ценности.

3. Согласно определению С. В. Андреева, кадровый потенциал организации — это обобщающая характеристика совокупных способностей и возможностей постоянных работников предприятия, которые имеют определенную квалификацию, прошли предварительную профессиональную подготовку и обладают специальными знаниями, трудовыми навыками и опытом работы в определенной сфере деятельности для эффективного выполнения функциональных обязанностей и получения экономических результатов в соответствии с текущими и перспективными целями предприятия [2, с. 3].

Частичными логическими предположениями данного определения являются:

3.1. квалификация, профессиональная подготовка, опыт работы, знания и трудовые навыки;

3.2. функциональные обязанности и экономические результаты;

3.3. цели предприятия.

4. В. Я. Афанасьев и И. К. Корнев определяют кадровый потенциал как совокупность способностей всех людей, занятых в данной организации и решают определенные задачи. Кадровый потенциал заложен в тех функциях, которые он выполняет как профессионал в силу своих способностей, знаний и опыта [4, с. 9].

Определим частичные логические предположения:

4.1. совокупность способностей работников;

4.2. задачи организации.

5. По мнению А. Е. Илларионова, кадровый потенциал — это совокупность человеческих ресурсов и резервов общества, которые формируются с целью и в процессе создания материальных и духовных ценностей и в управлении общественными делами [10, с. 28].

Частичные логические предположения пятого определения:

5.1. совокупность человеческих ресурсов и резервов общества;

5.2. материальные и духовные ценности.

На основе анализа частичных логических предположений находим группы, согласованные по содержанию, и обобщаем их по некоторым предположениям, которые войдут в окончательный вариант определения (рис. 1).

Рассмотрим несогласование предположения, а именно 1.1 (социально-экономическая категория) и 1.3 (производственная и социальная подсистема организации) на графике отладки и тестирования стратегических предположений (рис. 2) для определения степени их важности и уместности для конечного определения.

Завершающим этапом методологии отладки и тестирования стратегических предположений (SAST) является разработка конечного варианта определения. Исходя из изложенного, кадровый потенциал — это социально-экономическая категория, отражающая способности, навыки, умения и возможности работников, необходимые для эффективной и результативной деятельности в соответствии с особенностями и целями организации.

Способность работника к труду реализуется в определенных технических, экономических, организационных, социальных и других условиях, и от этого зависят его результаты работы. Поэтому необходимо выяснить параметры, которые характеризуют компоненты кадрового потенциала работников предприятия.

Таким образом, смысл трудового потенциала раскрывает, с одной стороны, возможности участия работника в общественно-полезной деятельности как специфического производственного ресурса. С другой — характеристику качеств работника, отражающую степень развития его способностей, пригодности и подготовленности к выполнению работ определенного вида и качества, а также отношение к труду, возможности и готовности работать с полной отдачей сил и способностей [15, с. 70].

Некоторые авторы [14, 18] относят к составным элементам кадрового потенциала психофизиологический потенциал, который определяется состоянием здоровья, работоспособностью, выносливостью и типом нервной системы работника; профессионально-квалификационный потенциал, который характеризуется совокупностью знаний, навыков и умений работника; личностный потенциал, который характеризуется степенью социальной зрелости и ценностными ориентирами.

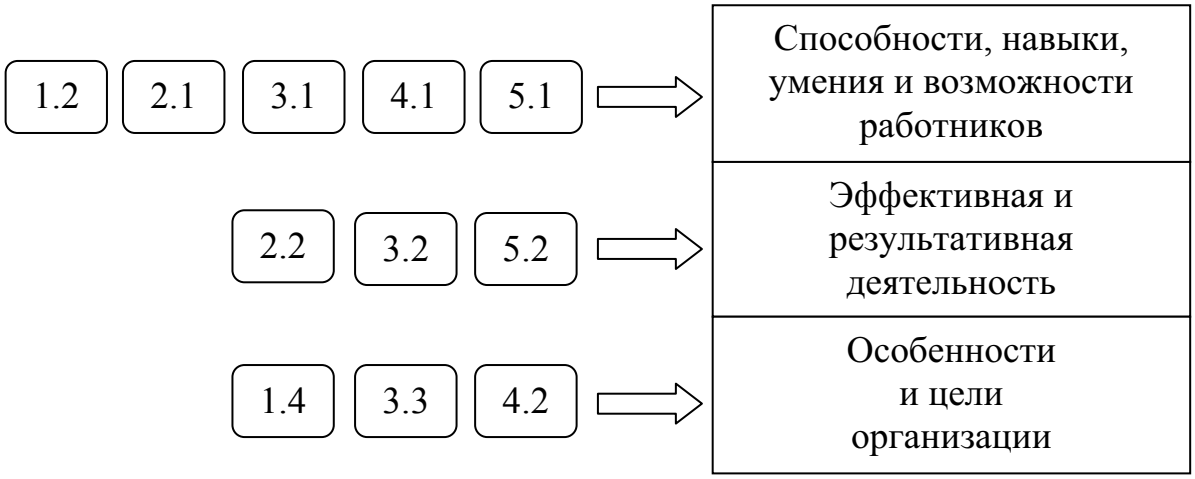


Рис. 1 — Определение предположений по методологии SAST (разработано автором на основе источника [17])

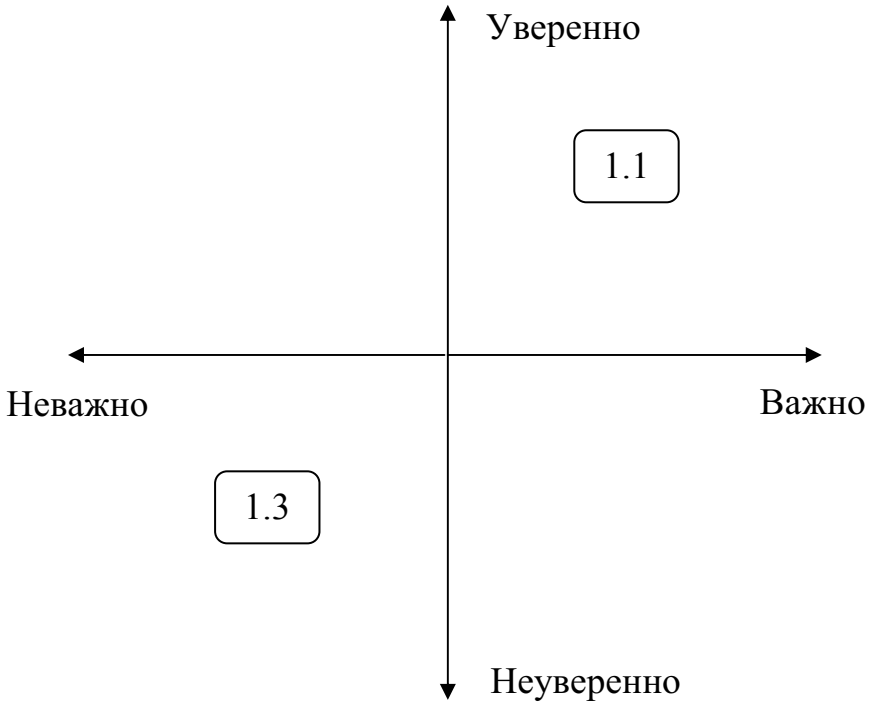


Рис. 2 — График отладки и тестирования стратегических предположений
Источник: разработано автором на основе [17]

В структуре кадрового потенциала А. В. Дейнека выделяет ряд составляющих:

– физические — способности, ограничены определенными пределами работника, которые используются в значительной степени;

– интеллектуальные — эти способности четких границ не имеют, используются лишь частично;

– социальные отношения и связи — порожденные коллективной деятельностью с учетом особенностей каждого сотрудника, могут и должны при определенных условиях порождать эффект, усиливают потенциал кадров организации;

– социальная общность работников — образует команду, отличается целостностью, выражается в единых согласованных целях, задачах, технологиях, потребностях и мотивах;

– социальный потенциал способствует развитию коммуникативных способностей персонала;

– интегративный потенциал — механизм компенсации недостающих или недостаточно развитых способностей [9, с. 107].

Для практики управления более значимой является система показателей, с помощью которой можно количественно охарактеризовать ту или иную сторону кадрового потенциала для выяв-

Таблица 1 — Параметры и компоненты кадрового потенциала организации

Компоненты кадрового потенциала	Параметры кадрового потенциала
Социально-демографический	Половозрастная структура, уровень образования, семейная структура
Физиологический	Состояние здоровья, физическое развитие, работоспособность, выносливость, тип нервной системы работников
Психологический	Ответственность, сознательная зрелость, интерес, сопричастность к организационной культуре, нравственная зрелость, степень социальной зрелости и ценностные ориентиры работников
Производственно-квалификационный, или профессионально-квалификационный	Профессионально-квалификационная структура; уровень профессиональной подготовки; знания, трудовые навыки и умения работников, повышение и обновление профессионального уровня; творческая активность.

Источник: разработано автором на основе [8; 14; 15; 18]

ления изменений благодаря принятым определенным мерам и определению эффективности использования кадрового потенциала. Поэтому в структуре кадрового потенциала характеризуют ее количественную и качественную стороны [8, 15]. Для характеристики кадрового потенциала с количественной стороны используются такие показатели, как учетная и среднесписочная численность работников, количество отработанного рабочего времени, средний возраст работников, средний стаж работы на предприятии, темпы текучести кадров, отношение средней заработной платы работников в сравнении с соответствующими выплатами на предприятиях-конкурентах. Для характеристики кадрового потенциала качественного аспекта используют психофизиологическую работоспособность, общеобразовательной и профессионально квалификационный уровень, уровень организационной культуры, ценностные ориентации, творческую активность и моральную зрелость.

Е. В. Маслов считает, что качественная характеристика трудового потенциала направлена на оценку:

– физического и психологического потенциала работников предприятия (способность и склонность работника к труду — состояние здоровья, физическое развитие, выносливость и т. п.);

– объема общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений, обусловливающих способность к труду определенного качества (образовательный и квалификационный уровень, фундаментальность подготовки и т. п.);

– членов коллектива как субъектов хозяйственной деятельности (ответственность, сознательная зрелость, интерес, сопричастность к экономической деятельности предприятия и т. п.) [15, с. 71].

Также автор считает, что характеристика качественной стороны трудового потенциала может быть проведена с использованием количественных показателей. Например, для оценки состояния здоровья применяются показатели частоты и тяжести заболеваний в расчете на 100 работников, для оценки уровня квалификации — средний разряд работников, уровня образования — среднее количество классов общеобразовательной школы, профессиональной подготовки — количество месяцев профессиональной подготовки и т. д. Следует отметить, что сбор такого рода информации, особенно в части получения качественных характеристик, требует специальных исследований. Поэтому используется упрощенный подход, когда качественная характеристика трудового потенциала ограничивается данными, отражающими образовательный и квалификационный уровень, наличие специальной профессиональной подготовки и ее продолжительности, половозрастную структуру [15, с. 72].

В табл. 1 приведены параметры, характеризующие компоненты кадрового потенциала организации на основе проанализированных подходов различных авторов к данной проблематике.

Примеры характеристик кадрового потенциала организации, которые определяют его основные структурные элементы, приведены на рис. 3.

Необходимо более подробно рассмотреть структурные элементы кадрового потенциала:

– одним из элементов кадрового потенциала определена квалификация — количество работников соответствующей квалификации, что включает в себя образование и практический опыт по специальности, необходимые для выполнения трудовых задач и обязанностей;

– следующим элементом кадрового потенциала является состояние здоровья работников,

которое определяется как количество неотработанных человеко-часов из-за временной нетрудоспособности;

– еще одним из элементов кадрового потенциала определена половозрастная структура организации;

– трудовая дисциплина — количество неотработанных человеко-часов из-за нарушения трудовой дисциплины;

– исполнительная дисциплинированность определяется совокупным количеством работников, которые своевременно выполнили возложенные на них задачи.

– исполнительная норма — количество работников, выполнивших среднюю норму выработки (это прямой показатель уровня производительности труда, который определяется количеством продукции, работ или услуг, производимых одним работником за единицу рабочего времени);

– профессионализм как элемент кадрового потенциала организации определяется количеством работников, которые получили надбавки за высокие достижения в труде (ежемесячно за отработанное время), за выполнение особо важной работы, за выполнение обязанностей временно отсутствующих работников, за сложность и напряженность в работе, за добросовестный непрерывный труд, образцовое выполнение служебных обязанностей и выслугу лет;

– критерий творческой активности характеризуется количеством работников, награжденных нагрудным знаком «За добросовестный труд», «Лучший работник» и другими почетными грамотами, а также количеством изобретений, патентов, рационализаторских предложений на одного работающего;

– личностное развитие определяется количеством работников, принявших участие в курсах повышения квалификации, семинарах, конференциях, групповых дискуссиях, менеджмент-тренингах, а также тех, кто совершенствует знание иностранных языков и использует их в работе;

– нравственность определяется уровнем взаимопонимания между работниками и количеством конфликтов, приходящихся на одного работника;

– причастность к организационной культуре характеризуется степенью привлечения работников в организационную культуру, проявленным интересом к различного рода корпоративным мероприятиям.

Выводы

Выявление и понимание составляющих потенциала каждого работника организации необходимы для формирования программ обучения и подготовки кадров, обеспечения существенного вклада в развитие кадрового потенциала, планирование дальнейшей кадровой стратегии и ее реализации, повышения эффективности функционирования системы управления персоналом и организации в целом. Кадровому потенциалу свойственна изменчивость, связанная с влиянием внешней и внутренней среды организации, кадровой политики, изменения квалификации и профессиональных характеристик работников, текучести персонала, поэтому перед организацией возникает важная задача управления процессом формирования и развития профессионального кадрового потенциала, который должен базироваться на экономических стимулах и социальных гарантиях, ориентированных на сближение интересов работника и организации, достижения высокой производительности труда. Следовательно, управление кадровым потенциалом должно быть стратегически ориентированным на рост и развитие организации.

Кадровый потенциал
Квалификация
Состояние здоровья
Пол, возраст
Трудовая дисциплина
Исполнительная дисциплинированность
Исполнительная норма
Профессионализм
Личностное развитие
Творческая активность
Нравственность
Причастность к организационной культуре

Рис. 3 — Структурные элементы кадрового потенциала организации
Источник: разработано автором

Литература

1. Акулов, М. Г. Экономика труда и социально трудовые отношения : учеб. пособие / М. Г. Акулов, А. В. Драбанич, Т. В. Евась [и др.]. — К. : Центр учебной литературы, 2012. — 328 с.

2. Андреев, С. В. Кадровый потенциал и проблемы занятости в условиях перехода России к рыночным отношениям / С. В. Андреев. — М. : Изд-во ин-та социологии, 1997. — 23 с.

3. Андрущенко, В. П. Социальная работа. Менеджмент социальной работы : учеб. пособие / В. П. Андрущенко, В. П. Бех, Н. П. Лукашевич [и др.]. — Кн. 7. — М. : ДЦССМ, 2003. — 372 с.

4. Артемьева, Е. Ю. Основы психологии субъективной семантики / Е. Ю. Артемьева ; под ред. И. Б. Ханиной. — М. : Наука ; Смысл, 2004. — 520 с.

5. Афанасьев, В. Я. Введение в государственное управление : учеб. пособие : в 3 кн. / В. Я. Афанасьев, И. К .Корнев. — Кн. 3. — М. : Финстатинформ, 1998. — 48 с.

6. Бачевський, Б. Е. Потенциал и развитие предприятия : учеб. пособие / Б. Е. Бачевський, И. В. Заблодская, О. А. Решетник. — К. : Центр учебной литературы, 2009. — 400 с.

7. Богданов, Е. Н. Психология личности в конфликте : учеб. пособие / Е. Н. Богданов, В. Г. Зазыкин. — 2-е изд. — СПб. : Питер, 2004. — 224 с.

8. Бузько, И. Р. Кадровый потенциал как объект стратегического управления персоналом предприятия / И. Р. Бузько, В. В. Бессмертная // Вестник Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля. — 2006. — № 11 (105). — С. 28–31.

9. Дейнека, А. В. Управление человеческими ресурсами : учебник для бакалавров / А. В. Дейнека, В. А. Беспалько. — М. : Дашков и К, 2013. — 392 с.

10. Илларионов, А. Е. Основы теории государственной кадровой политики : учеб.-метод. пособие и конспект лекций / А. Е. Илларионов. — ФГБОУ ВПО Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ, Владимирский филиал. — Владимир, 2009. — 90 с.

11. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 638 с.

12. Колпаков, В. М. Стратегический кадровый менеджмент : учеб. пособие / В. М. Колпаков, Г. А. Дмитренко. — 2-е изд., перераб. и доп. — К. : МАУП, 2005. — 752 с.

13. Крысько, В. Ф. Использование кадрового потенциала в контексте сельского развития / В. Ф. Крысько // Агроинком. — 2010. — №№ 1–3. — С. 12–17.

14. Кропивко, В. С. Формирование кадрово-управленческого потенциала агроформирований / В. С. Кропивко // Экономика АПК. — 2003. — № 10. — С. 118–123.

15. Маслов, Е. В. Управление персоналом предприятия : учебное пособие / под ред. П. В. Шеметова. — М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : НГАЭиУ, 1999. — 312 с.

16. Россоха, В. В. Методические аспекты формирования и развития потенциала предприятий аграрной сферы АПК / В. В. Россоха // Экономика АПК. — 2005. — № 8. — С. 36–42.

17. Саати, Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Кернс. — М. : Радио и связь, 1991. — 224 с.

18. Царенко, О. М. Кадровое обеспечение АПК / О. М. Царенко, С. И. Мельник, Л. И. Михайлова, С. Г. Турчина. — М. : Казацкий вал, 2003. — 70 с.

Материал поступил в редакцию 08.08.2013.

Теоретическое ядро формирования и регулирования доходов населения в современных условиях

Пинязик Валентина Николаевна,
соискатель кафедры экономики и управления
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье раскрывается содержание ключевых положений экономических теорий и концепций формирования, распределения и регулирования доходов населения. В разрезе основных парадигм экономической теории проведен ретроспективный анализ и показаны современные теории, касающиеся отдельных аспектов проблемы доходов населения. Отмечается влияние теоретического ядра на методологические основы и практику формирования и регулирования доходов в социально ориентированных экономических моделях.

The article reveals the key provisions of the economic theories and concepts of formation, distribution and management of income. In the context of the main paradigms of economic theory retrospective analysis has been made and current theories relating to certain aspects of people's incomes have been shown. There can be noted an influence of theoretical core on methodological foundations and practice of formation and regulation of income in socially-oriented economic models.

Введение

В настоящее время для Республики Беларусь рост благосостояния населения связывается с существенным повышением реальных доходов населения, являющихся 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 важное звено — отношения по поводу формирования, распределения и регулирования доходов населения. Анализ различных аспектов насущных проблем данных отношений содержит в себе научный и практический потенциал для раскрытия новых возможностей роста доходов населения, поэтому сохраняется его непреходящая значимость и актуальность. Особая роль в таких исследованиях принадлежит осмыслению теоретических основ формирования, распределения и регулирования доходов населения, так как именно теоретические основы являются базой для формирования методологических подходов к решению проблемы роста доходов, которые, в свою очередь, служат средством и инструментом воплощения теории на практике.

Вопросам теории формирования, распределения и регулирования доходов населения посвящены труды многих экономистов, начиная со времен становления экономической науки. Источники и условия формирования доходов, факторы, влияющие на их рост, а также другие аспекты доходов населения входили и продолжают находиться в предметной области исследователей, являющихся представителями и классической, и кейнсианской, и институциональной парадигм. Наряду с этим на современном этапе развития экономической теории имеет место тенденция синтеза отдельных идей, постулатов и положений, сформированных в рамках отдельных парадигм. В. М. Полтерович отмечает, что принцип единства теории уступил место принципу сосуществования конкурирующих концепций [12]. М. Вудфорд подчеркивает сближение позиций современных макроэкономистов, прекращение методологической борьбы между ними и возникновение нового синтеза, включающего важные элементы каждой из несовместимых на первый взгляд традиций макроэкономической мысли [4, с. 18–19]. Теоретические основы формирования, распределения и регулирования доходов населения также подвержены влиянию данной тенденции, представляют собой совокупность теорий и концепций, относящихся

к различным парадигмам экономической теории, которая, по нашему мнению, может именоваться теоретическим ядром формирования, распределения и регулирования доходов населения (далее — теоретическое ядро) на современном этапе развития.

Основная часть

Теоретическое ядро объединяет в себе теории и концепции, исторически сложившиеся в экономической науке и раскрывающие базовые основы функционирования рыночной экономики, а также современные экономические теории и концепции, появившиеся или активно разрабатываемые с 70-х гг. XX в. по настоящее время. Опыт исследований доходов населения и связанных с ними понятий, которым располагает экономическая теория, позволил изучить истоки существующих теоретических основ и систематизировать их в разрезе основных парадигм, выделив по каждой из них современные направления, идеи, концепции или подходы.

Система взглядов на проблему доходов, концептуальные положения о генезисе доходов и их распределении с помощью рыночных механизмов были сформулированы еще в трудах представителей **классической политической экономии**. Так, А. Смит считал первоисточником доходов различные сферы производства и связывал доходы с трудовой теорией стоимости. Он не только классифицировал доходы в разрезе участников рыночных отношений, но и описал механизм их мотивации в процессе труда, согласно которому каждый из субъектов рынка, преследуя индивидуальную цель роста дохода, способствует росту доходов общества. Т. Р. Мальтус на основании собственной теории народонаселения сформулировал «железный закон заработной платы», в соответствии с которым величина заработной платы колеблется около физически необходимого минимума средств существования и зависит от численности наемных работников на рынке труда. К заслугам Т. Р. Мальтуса можно отнести постановку вопроса о необходимости оптимизации неравенства по доходам в интересах экономического роста. Ж.-Б. Сэй в теории факторов производства рассматривал вклад в создание стоимости товаров таких факторов, как труд, земля и капитал, и обосновывал роль каждого из факторов в формировании стоимости и доходов общества. Д. Рикардо значительное внимание уделял распределению доходов и считал нахождение закона, регулирующего этот процесс, главной проблемой, решаемой экономической наукой, а его знание (вместе с другими экономическими законами) — важным условием для управления распределением доходов, создаваемых в сфере материального производства. Значимой заслугой Д. Рикардо можно также считать разработку положений о зависимости роста заработной платы от предложения и спроса на рынке труда и динамики цен на товары, на которые расходуется заработная плата; о зависимости заработной платы и прибыли. Классик политической экономии Дж. Ст. Милль обосновал причины более низкого уровня заработной платы у работников, занятых непривлекательным (неквалифицированным) трудом, по сравнению с другими работниками, а также различий в заработной плате у работников, занятых в разных отраслях экономики. В марксистском направлении классической политической экономии проблема доходов населения была исследована при раскрытии процесса создания прибавочной стоимости. Для экономической науки продолжают сохранять актуальность разработанные К. Марксом положения о зависимости роста заработной платы от производительности труда рабочего, обусловливаемой, в свою очередь, уровнем технической оснащенности производства.

Наиболее существенные критические замечания в адрес классиков политической экономии были сформулированы, как известно, **маржиналистами**, предложившими замену трудовой теории стоимости как основы исследований классиков теорией предельных величин. Ими впервые был сформулирован постулат о максимальном удовлетворении индивидуальных потребностей как мотивации экономической деятельности. Придание маржиналистами приоритета сфере потребления, в отличие от классиков политической экономии, считавших приоритетом исключительно производство, позволило им расширить объект экономической науки, а математическое отражение поведения индивидов, преследующих личную выгоду, способствовало упрочению их теорий.

Идеи маржиналистов и положения об устойчивом равновесии в экономике составили основу **неоклассической теории**, в которой основные положения трудовой теории стоимости и теории предельной полезности А. Маршаллом были органично соединены и распространены на различные экономические проблемы, включая проблему доходов населения. Анализируя условия, при которых производители и потребители в условиях рынка максимизируют свое благосостояние, приверженцы неоклассической школы акцентирова-

ли внимание на главенстве состояния сбалансированности и рыночного равновесия, в том числе в части заработной платы. В работе А. Маршалла «Принципы экономической науки» отмечалось, что спрос и предложение на труд оказывают равное влияние на заработную плату; ни то, ни другое не может притязать на преобладающую роль. Действие цены предложения и цены спроса на труд имеет тенденцию к равенству; заработная плата регулируется не ценой спроса, не ценой предложения, а всей совокупностью причин, которые регулируют спрос и предложение [8, с. 454]. Дж. Б. Кларк также исследовал теорию заработной платы и определил свои заключения по данному вопросу как закон заработной платы. Согласно одному из тезисов Дж. Б. Кларка, заработная плата устанавливается способом, похожим на тот, которым определяются непосредственные продажные цены товаров [5, с. 44]. В последствии Дж. Хикс, будучи последователем Дж. Б. Кларка, отмечал, что теория определения заработной платы в условиях свободного рынка — это просто частный случай общей теории стоимости [18, с. 1]. В экономической ***теории благосостояния*** В. Парето при разработке теории благосостояния было доказано, что для повышения уровня минимальных доходов населения и (или) сокращения неравенства по доходам необходимо увеличение общественного благосостояния по отношению к численности населения. В теории благосостояния А. С. Пигу отмечалось, что доходы индивида (экономическая сторона) вместе с другими аспектами, характеризующими качество жизни человека (жилищные условия, безопасность, положение в обществе (социальный статус) и др.), характеризуют индивидуальное благосостояние человека. Также А. С. Пигу было показано, что посредством передачи части доходов богатых в адрес бедных может быть перераспределен национальный дивиденд и обеспечено, тем самым, увеличение благосостояния общества в целом [11].

Представителями **неолиберализма** взгляды на доходы населения были сформулированы на основе принципа саморегулирования рыночной экономики и ограниченного участия в ней государства. Например, основоположники ***фрайбургской школы*** — В. Ойкен и Л. Эрхард — позиционировали государственное регулирование как сочетание принципов свободы рынка и социального выравнивания и отмечали, что социально-рыночная экономика предоставляет все преимущества рынка (частная собственность на средства производства, свободное ценообразование, свободная конкуренция и др.) для роста доходов и одновременно широкие возможности со стороны государства для их поддержания (полная занятость, социальная помощь, система социального страхования, субсидии, дотации) [9; 17]. В трудах основоположников ***чикагской школы*** (монетаризма) доходы населения рассматривались через призму количественной теории денег. М. Фридмен считал механизм цен нервной системой рыночной экономики и выделял информационную, стимулирующую и распределительную функции цен, находящихся в тесной взаимосвязи. Он отмечал, что цены стимулируют людей только потому, что влияют на распределение доходов. Если то, что человек получает за свою деятельность, не зависит от того, что он делает, если цены не выполняют третью функцию — распределения дохода, то ему нет смысла беспокоиться относительно информации, которую несет в себе цена, и нет смысла реагировать на эту информацию. Деформация любой функции, по мнению М. Фридмена, негативно сказывается на других функциях, поэтому в них недопустимо вмешательство государства, которое может привести к тому, что уровень доходов работников станет независим от цены, за которую они могут продать свои услуги на рынке. Государство может использовать лишь такие инструменты регулирования как налоги и субсидии. Л. Мизес, критикуя марксизм и немецкую историческую школу по поводу их взглядов на доходы (заработную плату) работников, придерживался строгих либеральных взглядов и не признавал иных сил, влияющих на доходы населения, кроме свободного рынка. Рыночные условия, обеспечивающие рост темпов накопления капитала на душу населения, способствуют, согласно Л. Мизесу, росту предельной производительности труда, реальных ставок заработной платы и уровня жизни наемных работников. Работу механизма колебания ставок заработной платы он считал исключительно результатом господства потребителей. Представитель ***лондонской школы*** Ф. А. Хайек в вопросах идеализации рыночной экономики использовал прием критики планового ведения хозяйства и считал, что единственным аргументом, который может быть предметом дискуссии в пользу планирования, является, по его мнению, стремление к равномерному и справедливому распределению продукта в соответствии с заранее установленными стандартами благополучия [14, с. 79]. Как представитель неолиберализма Ф. А. Хайек утверждал, что даже установление государством минимальной заработной платы ограничивает свободу, конкуренцию и предпринимательство. М. Алле — пред-

ставитель ***французской школы*** неолиберализма считал возможным достижение максимальной эффективности экономики и реального социального прогресса (равномерного распределения доходов, ликвидации неоправданных различий, сокращения незаработанных доходов) только при рыночной организации хозяйства. Он сформулировал «золотое правило накопления», согласно которому одновременно могут быть достигнуты «максимальная продуктивность капитала и максимальный реальный доход на душу населения». Также М. Алле принадлежит утверждение о том, что главным критерием экономического прогресса является рост не валового национального продукта, а чистого потребляемого дохода на душу населения.

Современные экономические теории неоклассической парадигмы представлены разнообразным множеством направлений и их модификаций. Большинство из них, входящих в мейнстрим, по мнению А. Либмана, объединяет наличие «твердого ядра» — индивидуализма, эгоизма и рационализма поведения экономического субъекта, т. е. модели «человека экономического» [7, с. 44]. Несмотря на то, что доходы населения при этом специально не рассматриваются, в большинстве современных теорий неоклассической парадигмы они являются составной частью предмета исследований. В ***теории рациональных ожиданий*** при исследовании роли в экономике решений, основанных не на прошлом опыте экономических субъектов, а на их предвидении будущего (на рациональных ожиданиях), внимание акцентируется не только на способности рынка к установлению или восстановлению равновесия и нецелесообразности при этом участия государства. Значительное внимание уделяется вопросам доходов и безработицы. Например, Т. Сарджентом раскрывается содержание добровольной безработицы, обусловленной низким реальным уровнем заработной платы среди ищущих работу, доказывается влияние рациональных ожиданий работников (по поводу соотношения роста цен и заработной платы) на решение о смене работы или вида деятельности. В ***экономической теории предложения*** заработная плата используется при обосновании целесообразности совершенствования механизма налогообложения доходов. Так, А. Лаффером и М. Фелдстайном отмечается, что высокие налоги препятствуют не только росту капитала и инвестиций, но и заработной платы и занятости. Негативный эффект от высоких налогов сторонники данной теории видят в реализации социальных программ, способствующих неоправданному росту государственных доходов и расходов, а также сдерживанию трудовой активности населения. Высокие налоги и их увеличение, согласно экономической теории предложения, обусловливают искажение цен, что способно негативно влиять на снижение реального содержания заработной платы. Представители ***современного монетаризма*** исследуют доходы населения лишь косвенно, рассматривая проблемы безработицы и инфляции в качестве ближайших спутников доходов. Неортодоксальные монетаристы выступают за социальную направленность действий государства по сокращению безработицы, отмечая при этом важность не столько объемов финансирования, сколько содержания направлений расходования средств на эти цели. Сторонники данного направления монетаризма позиционируют себя приверженцами постепенного снижения темпов роста денежной массы в условиях инфляции (градуализма), в отличие от монетаристов, являющихся адептами «шоковой терапии». Представляется, что их предложения по поводу целесообразности дополнения кредитно-денежной политики государства мерами социальной политики являются хотя и косвенными, но важными предложениями с точки зрения поддержания доходов населения. В ***теории справедливости*** Дж. Ролза доходы населения рассматриваются при попытке соединения двух противоположных для либеральной теории принципов — ограничения функций государства и его заботы об общем благе. Первый принцип признается приоритетным, так как позволяет человеку в условиях справедливой конкуренции реализовать себя и внести тем самым вклад в эффективность экономики в целом. Второй принцип не менее важен, но он является дополняющим для первого принципа, так как обеспечивает баланс в распределении доходов [13].

Кейнсианство как парадигма экономической теории, впервые используя макроэкономический подход, особое внимание уделяло государственному регулированию экономики в целом и доходов населения в частности. Представляя государство не как политический, а экономический институт, т. е. хозяйствующий субъект, Дж. М. Кейнс предложил концепцию регулирования экономики, в основе которой — деятельность государства по увеличению капитальных вложений в экономику, перераспределению доходов в пользу групп населения, обладающих большей склонностью к потреблению, а также расширению бюджетных расходов. Впоследствии идеи Дж. М. Кейнса были развиты в трудах ***неокейнсианцев***, которые

осуществили переход к теориям экономического роста и экономической динамики. У Э. Хансена в работе «Экономические циклы и национальный доход» вопросы регулирования заработной платы явились составной частью теории экономических циклов. Отсутствие равновесия между заработной платой и прибылью Э. Хансен считал не причиной, а результатом циклических колебаний, и для преодоления неравновесия он предлагал сглаживание цикла посредством обеспечения и длительного сохранения высокого уровня занятости [15, с. 676]. Э. Хансен и другие неокейнсианцы считали целесообразным осуществление государственного регулирования экономики в форме государственного маневрирования. По отношению к доходам населения это означало: увеличение налогов и сокращение выплат во время подъема экономики; снижение налогов и усиление поддержки во время кризиса [15, с. 660–661]. ***Посткейнсианцы*** (Дж. Робинсон, П. Сраффа, Н. Калдор, Л. Пазинетти) дополнили макроэкономическую кейнсианскую теорию аналогичным макроэкономическим подходом в вопросах распределения, в их трудах были получены ответы на вопросы установления цен на факторы производства, ставки заработной платы и нормы прибыли.

В современных экономических теориях кейнсианской парадигмы *посткейнсианцы* исследуют проблемы занятости и инфляции, решаемые в процессе осуществления соглашений предпринимателей, профсоюзов и государства по поводу роста доходов в соответствии с ориентирами роста производительности труда; поднимают вопрос о распределении акционерного капитала среди рабочих и капиталистов и стирании, тем самым, между ними классовых различий; разрабатывают подходы к сокращению неравенства в доходах посредством оптимизации расходов государства на просвещение, здравоохранение и другие социальные нужды. ***Новые кейнсианцы*** в процессе критики неоклассических теорий и разработки дополнений макроэкономики Дж. М. Кейнса рассматривают соотношения роста цен и заработной платы. Точка зрения новых кейнсианцев основывается на малоподвижности и жесткости заработной платы и цен и их негативном влиянии на вынужденную безработицу и инфляцию. Новым кейнсианцам, в частности Дж. Акерлофу, принадлежит первенство в разработке теории поощрительной заработной платы. Ее суть сводится к обоснованию целесообразности повышения заработной платы сверх равновесного уровня для недопущения неблагоприятного отбора персонала, улучшения его качественных характеристик и достижения, тем самым, повышения производительности труда [1, с. 451–452].

В рамках **неоклассического синтеза** П. Самуэльсоном, признанным основоположником данного направления экономической теории, взгляды на проблему доходов населения были представлены в рамках согласования теории трудовой стоимости и теории предельной полезности, инструментария экономического анализа на микро- и макроуровне, приемов изучения экономики в статике и динамике. П. Самуэльсон не только исследовал формирование основных видов доходов — заработной платы, процента, прибыли, ренты, но и распространил влияние спроса и предложения на цены факторов производства, являющихся общественными товарами. Автором было исследовано соотношение личного и общественного дохода, отношения между трудом и капиталом внутри корпорации. Расширение предметной области «Экономикс» за счет включения в нее вопросов несостоятельности рынка, общественного выбора, а также других вопросов, включая оптимизацию распределения доходов, способствовали формированию современного взгляда на необходимость и целесообразность сочетания экономической и социальной политики государства, а также рыночного и государственного регулирования доходов населения.

Институционализм как парадигма экономической теории начал свое формирование во второй половине XIX в. в процессе усиления критики неоклассической теории и под влиянием немецкой исторической школы. Его основоположники и сторонники рассматривали вопросы формирования и распределения доходов населения через призму институтов. Основателем данного направления чаще всего называют Т. Веблена, а также его последователей — Дж. Коммонса и У. Митчелла, которые, по мнению М. Блауга, оформили институциональную экономику в соответствии с духом Т. Веблена [3, с. 68]. В экономической литературе их относят к представителями ***традиционного институционализма***. Несмотря на неоднородность традиционного институционализма, включавшего в себя социально-психологическое, социально-правовое и конъюнктурно-статистическое течения, общим для них являлось: анализ несовершенства рыночной экономики; усиление внимания к эмпирическим исследованиям и стремление к междисциплинарному подходу. Это обусловило, например, формирование новых взглядов на доходы населения через мотивы, инстинкты и привычки человека в получении и ис-

пользовании доходов у Т. Веблена; правовые институты в сфере труда у Дж. Коммонса.

Современные экономические теории институциональной парадигмы представлены в основном теориями институционально-эволюционного направления, разработанными в трудах представителей ***институционализма вебленовской традиции***, сторонников ***неортодоксальной теории благосостояния***, ***французского дирижизма***. Дж. Гелбрейт отмечал возможность роста доходов, рассматривая роль технологических изменений для экономического развития, однако более подробно на вопросе доходов населения Дж. Гелбрейт останавливался, исследуя природу и анатомию бедности. С целью сокращения бедности и неравенства по доходам им обоснована необходимость государственного вмешательства в экономику. В неортодоксальной теории благосостояния А. Сена с позиции сочетания справедливости и равенства для обеспечения благосостояния доходы населения рассматриваются не только как средства для удовлетворения потребностей, но и как возможности их дальнейшего получения и возможности разнообразного их расходования. Ф. Перру — основоположник французского дирижизма исследует неравномерное распределение доходов, проистекающее от неравенства в области информированности и участия в различных областях хозяйствования. Последователи Ф. Перру пропагандируют необходимость масштабного и значительного государственного регулирования экономики с целью гармонизации деятельности доминирующих и подчиненных экономических субъектов, находящихся в неравных условиях. В качестве инструментария такого регулирования современные дирижисты предлагают использование индикативного планирования и экономического прогнозирования.

В теориях и концепциях **неоинституционализма** также уделяется внимание проблеме доходов населения. Имеющиеся и потенциальные возможности для исследования различных аспектов доходов населения обусловливаются новизной данного направления экономической теории, а также особенностями содержания его теоретических истоков. К настоящему времени пока не сложилось единой точки зрения по поводу того, является ли современная институциональная экономика следствием противостояния неоклассики и традиционного институционализма или синтеза ее основных течений. По мнению Дж. Ходжсона, необходимо не столько развивать институционализм как таковой, сколько синтезировать определенные элементы институционалистского, марксистского и посткейнсианского анализа [16]. Тем не менее нельзя не отметить существенный вклад в развитие новых взглядов на доходы населения в рамках неоинституционализма со стороны современной теории человеческого капитала, в значительной степени основанной на идее дополнительного дохода, базирующегося на знаниях, умениях и способностях человека. Идея, предложенная Т. Шульцем, и микроэкономические основания данной теории, разработанные Г. Беккером, остаются в настоящее время основой для исследований человеческого капитала. По Г. Беккеру, индивид, сопоставляя отдачу от вложений в собственное образование и профессиональную подготовку с отдачей от других возможных издержек, действует как предприниматель, так как проводит данное сопоставление на предмет ее доходности [2, с. 592]. Человеческий капитал представляет собой и запас, и поток доходов. Согласно данной теории человеческий капитал накапливается как запас и может быть источником дохода в будущем.

Представленное краткое описание генезиса и развития основных экономических теорий и концепций на предмет эволюции в них взглядов на формирование и распределение доходов населения показывает, что под влиянием развития научной экономической мысли и рыночных отношений в рамках неоклассики, кейнсианства и институционализма, а также синтеза их основных теорий и концепций создана существенная теоретическая база по различным аспектам доходов населения. Рассмотренные теоретические основы формирования, распределения и регулирования доходов населения посредством их синтеза и комбинирования воплощаются в различные экономические модели рыночного типа. В качестве базовых можно выделить такие их виды, как либеральная и социально ориентированная модели, однако на практике чаще всего существуют их национальные модификации (рис.1).

В каждой модели, независимо от типа, присутствуют элементы и связи, отражающие теоретические подходы неоклассиков, кейнсианцев, институционалистов, сторонников неоклассического синтеза и неоинституционализма. Отличия национальных моделей проявляются, главным образом, в сочетаемости разных теорий, на которых они основываются, а также в приоритетности той или иной парадигмы, принятой за основу модели. Такой подход согласуется с известным определением парадигм, сформулированным Т. С. Куном, согласно которому парадигмы — это «признанные всеми научные достижения, которые в

Рис.1 — Основные теоретические подходы формирования, распределения и регулирования доходов населения в рыночной экономике

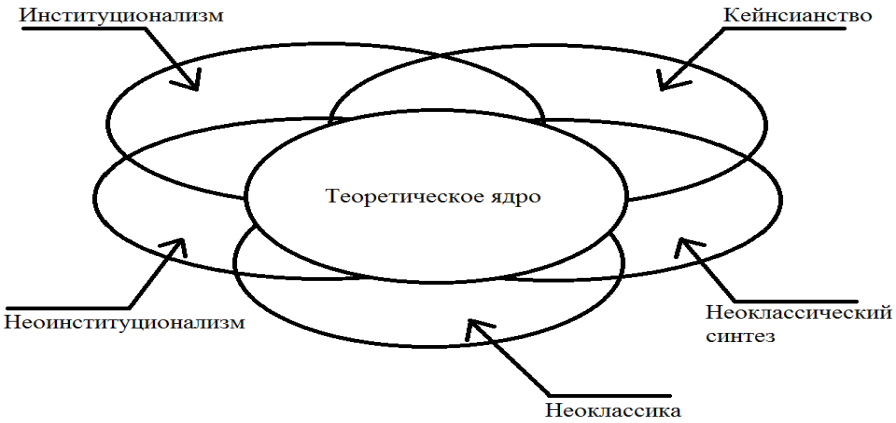


Рис. 2 — Теоретическое ядро формирования, распределения и регулирования доходов населения в социально ориентированных рыночных моделях

течение определенного времени дают научному сообществу модель постановки проблем и их решений» [6, с. 11–12].

Для социально ориентированных моделей, в том числе и для Республики Беларусь, характерно равноправное использование теоретических подходов неоклассиков, кейнсианцев, институционалистов, сторонников неоклассического синтеза и неоинституционализма, образующих в совокупности теоретическое ядро формирования, распределения и регулирования доходов населения (рис. 2).

Неоклассический подход вносит в теоретическое ядро теории и концепции, в соответствии с которыми в рыночной экономике осуществляется непосредственное формирование и распределение доходов. Свободная конкуренция, по мнению неоклассиков, является основным условием справедливого формирования, распределения и роста доходов, а государственное вмешательство в процессы формирования и распределения доходов населения нецелесообразно. Институциональный подход, с целью полноты раскрытия данных процессов и достижения экономической эффективности, предусматривает их корректировку, включая регулирование с использованием институтов. Институциональная теория отличается охватом не только материальных факторов роста доходов населения, но и факторов правового, духовного и социального характера. Вклад

кейнсианского подхода в теоретическое ядро заключается в разработке теорий, в соответствии с которыми осуществляется разрешение (в процессе формирования, распределения и регулирования доходов) противоречия между экономической эффективностью и социальной справедливостью. В рамках кейнсианства выработались и продолжают развиваться взгляды на занятость, доходы и экономический рост как объект регулирования со стороны государства с использованием бюджетной и налоговой политики.

Многослойность теоретического ядра формирования, распределения и регулирования доходов населения в социально ориентированных моделях обеспечивает его устойчивость. Во-первых, благодаря объединению в ядре постулатов, уже доказавших свою принадлежность к теоретическим основам высокоэффективной рыночной экономики и способность к преодолению кризисных явлений. Во-вторых, в связи с восприимчивостью ядра к появлению новых концепций, теоретических подходов или их модификаций за счет синтеза и переплетения идей и теорий основных парадигм. Важность устойчивости теоретического ядра лаконично отмечена В. М. Полтеровичем применительно к экономической теории в целом — «непрочность фундамента влечет зыбкость теоретических конструкций» [12]. Структура предложенного теоретического ядра соответствует точке зрения многих ученых, исследующих состояние и перспективы современной экономической теории. Например, Ю. Я. Ольсевич отмечает, что основное направление эволюции экономической теории в ближайшее время будет состоять «в разнообразных попытках соединить, «сцепить» основные блоки теории мейнстрима с блоками «посткейнсианской» и «“поведенческой” теории…» [10, с. 9].

Предлагаемый нами подход, воплощенный в форме многослойного теоретического ядра, обладающего отчасти противоположными и конкурирующими идеями, способствует не только совершенствованию теоретических основ, но и развитию методологических подходов к решению проблемы роста доходов населения, являющихся своеобразной проекцией теоретического ядра. Исследование любого из основных элементов методологических основ формирования, распределения и регулирования доходов подтверждает данный тезис. Например, функции доходов населения — воспроизводственная, мотивирующая, статусная — раскрываются в полной мере при реализации на практике постулатов неоклассики по поводу конкуренции, положений кейнсианства по поводу государственного регулирования минимальных государственных гарантий в области оплаты труда и занятости, а также при активизации факторов правового, духовного и социального характера, раскрываемых в рамках институциональной теории. Такая комплементарность различных теорий и концепций обусловливает, по нашему мнению, сбалансированность проявления функций доходов населения. Аналогичные последствия имеют место при реализации принципов регулирования доходов населения — принципа рациональности (для достижения высокого уровня экономической эффективности), принципов социального партнерства и социальной солидарности (для обеспечения социальной справедливости), а также при согласованности государственных и рыночных методов регулирования доходов.

Выводы

Ретроспективный анализ и исследование современных теорий, раскрывающих различные аспекты доходов населения, позволили систематизировать основные теоретические положения по вопросам формирования, распределения и регулирования доходов населения, представить их в виде многослойного теоретического ядра и сформулировать ряд выводов. Основной из них заключается в целесообразности комплементарного подхода к теории формирования, распределения и регулирования доходов населения в социально ориентированных рыночных моделях. В контексте современного состояния и развития экономической теории данное теоретическое ядро соответствует принципу сосуществования конкурирующих концепций — характерной черте современного этапа эволюции экономической теории. С точки зрения методологии теоретическое ядро располагает возможностями раскрытия новых аспектов отношений по поводу формирования, распределения и регулирования доходов населения и, как следствие, новых возможностей роста доходов населения на практике, что является одной из центральных задач для роста благосостояния населения — главной цели функционирования социально ориентированных экономических моделей в современных условиях.

Литература

1. Акерлоф, Дж. Эффективная заработная плата / Дж. Акерлоф // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков : в 5 т. / отв. ред. М. Г. Покидченко. — М. : Мысль, 2005. — Т. 2. Восходящий капитализм. — 752 с.

2. Беккер, Г. С. Экономический взгляд на жизнь / Г. С. Беккер // Человеческое поведение : экономический подход. Избранные труды по экономической теории / пер. с англ. ; сост., науч. ред. Р. И. Капелюшников. — М. : ГУ ВШЭ, 2003. — С. 582–614.

3. Блауг, М. 100 великих экономистов до Кейнса / М. Блауг ; пер. с англ. под ред. А. А. Фофонова. — СПб. : Экономикус, 2008. — 346 с.

4. Вудфорд, М. Сближение взглядов в макроэкономике : элементы нового синтеза / М. Вудфорд // Вопросы экономики. — 2010. — № 10. — С. 17–30.

5. Кларк, Дж. Б. Распределение богатства / Дж. Б. Кларк ; пер. с англ. Д. Страшунского, А. Бесчинского. — М. : Гелиос АРВ, 2000. — 367 с.

6. Кун, Т. С. Структура научных революций / Т. С. Кун. — М. : АСТ : АСТ Москва, 2009. — 317 с.

7. Либман, А. Современная экономическая теория : основные тенденции / А. Либман // Вопросы экономики. — 2007. — № 3. — С. 36–54.

8. Маршалл, А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. — М. : Прогресс, 1993. — 594 с.

9. Ойкен, В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен ; пер. с нем. Л. А. Козлова, Ю. И. Куколева ; общ. ред. Л. И. Цедилина, К. Херрман-Пилата. — М. : Прогресс Универс, 1995. — 494 с.

10. Ольсевич, Ю. Я. Современный кризис «мейнстрима» в оценках его представителей (предварительный анализ) / Ю. Я. Ольсевич. — М. : Институт экономики РАН, 2013. — 46 с.

11. Пигу, А. С. Экономическая теория благосостояния / А. С. Пигу ; пер. с англ. — М. : Прогресс, 1985. — Т. 1. — 512 с.

12. Полтерович, В. М. Кризис экономической теории / В. М. Полтерович [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://nbrilev.ru/krizis_economic_theory_.htm. — Дата доступа : 16.06.2012.

13. Ролз, Дж. Теория справедливости / Дж. Ролз. — Новосибирск : Изд-во Новосиб. ун-та, 1995. — 535 с.

14. Хайек, Ф. А. Дорога к рабству / Ф. А. Хайек ; пер. с англ. М. Б. Гнедовского. — М. : Экономика, 1992. — 176 с.

15. Хансен, Э. Экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен ; пер. с англ. Э. Г. Лейкина, Л. Я. Розовского. — М. : Изд-во ин. лит-ры, 1959. — 760 с.

16. Ходжсон, Дж. Экономическая теория и институты : Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон. — М. : Дело, 2003. — 464 с.

17. Эрхард, Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард. — М. : Начала-Пресс, 1991. — 336 с.

18. Hicks, J. The Theory of Wages / J. Hicks. — 2nd ed. — London : Macmillan, 1963.

Материал поступил в редакцию 23.08.2013.

Понятие и виды внутрифирменного эффекта масштаба производства

Милошевская Екатерина Владимировна,
ассистент кафедры экономической теории
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

Статья посвящена исследованию взаимосвязи эффективности деятельности фирмы и ее собственного масштаба производства. Для описания этой зависимости предлагается использовать понятие «внутрифирменный эффект масштаба производства». Уточнены сущность и основные виды данного экономического явления, раскрыто их содержание. Проведено различие между внутрифирменным эффектом масштаба производства и внутренними экономией и потерями.

The article is devoted to research of interrelation of firm's effectiveness and its own production scale. To describe this dependence it is proposed to use the concept of intrafirm production scale effect. The essence and the main types of given economic phenomenon are refined, their contents is opened. The distinction between the intrafirm production scale effect and internal economies and diseconomies is spent.

На эффективность деятельности фирмы оказывает влияние как положительное, так и отрицательное рост внутреннего по отношению к ней, ее собственного, масштаба производства. В научной литературе эта зависимость описывается посредством внутренних экономии и потерь. Теоретические основы данных экономических явлений заложены А. Смитом [4, с. 69–82] и А. Курно [7, с. 58–60], значительно развиты А. Маршаллом [2, с. 295–306; 12, с. 285–287, 599–607; 13, с. 194–198] и его последователями — А. Янгом [17, с. 527–542], А. Ноувом [14, с. 847–860], У. Баумолем [1, с. 204–207], Р. Реднером [16, с. 1–22], К. Праттеном [15], Дж. Бекаттини [5, с. 889–891], М. Белланди [6, с. 385–392], Н. Хартом [8, с. 401–406; 9, с. 234–244; 10, с. 351–368], Х. Хиггсом и Э. Уортингтоном [11] и др.

Вместе с тем понимание внутренних экономии и потерь ограничено, поскольку не учитывает, что на эффективность деятельности фирмы оказывает влияние не только рост, но и падение ее собственного масштаба производства. Результаты влияния данных тенденций противоположно направлены: экономия от увеличения внутреннего масштаба производства соответствует потерям от его снижения, и наоборот. Таким образом, отрицательный результат сокращения масштаба производства фирмы — это упущенная экономия от его увеличения, положительный — потери от роста внутреннего масштаба производства, которых удалось избежать. В рамках настоящей статьи для описания расширенного понимания внутренней экономии (внутренних потерь) предлагается использовать термин «положительный (отрицательный) внутрифирменный эффект масштаба производства». Целью статьи является раскрытие экономической сущности данного эффекта, систематизация его видов, уточнение содержания каждого из них.

Под внутрифирменным эффектом масштаба производства предлагается понимать реакцию эффективности деятельности фирмы на изменение ее масштаба производства. Рост эффективности свидетельствует о преобладании положительного, а ее падение — отрицательного внутрифирменного эффекта масштаба. Положительный (отрицательный) результат изменения масштаба производства фирмы можно трактовать:

– во-первых, как снижение (рост) ее средних издержек в длительном периоде вследствие вариации объема выпускаемой продукции. Такая тенденция также означает, что долгосрочные общие издержки фирмы растут медленнее (быстрее), а снижаются быстрее (медленнее), чем объем выпуска. Масштаб производства в данном случае определяется объемом выхода продукции; издержки на единицу продукции в длительном периоде выступают показателем эффективности деятельности фирмы;

– во-вторых, как положение, при котором объем выпуска фирмы возрастает более быстрыми

(медленными), а сокращается более медленными (быстрыми) темпами, чем объем используемых ею ресурсов или факторов производства. Соотношение названных показателей характеризует эффективность деятельности фирмы, масштаб производства измеряется общим количеством применяемых ресурсов.

Отмеченные трактовки не противоречат друг другу, то есть являются взаимозаменяемыми при условии неизменности цен факторов производства. В этом случае увеличение их количеств полностью определяет динамику долгосрочных общих издержек фирмы. Как следствие, вариация ее средних издержек в длительном периоде соответствует изменению соотношения между объемом выпуска и используемыми ресурсами. Вышесказанное позволяет конкретизировать понимание внутрифирменного эффекта масштаба производства, определив его как реакцию долгосрочных средних издержек фирмы на изменение ее собственного объема выпуска.

Анализ исследований, посвященных внутренним экономии и потерям, позволил выделить ключевые причины возникновения эффекта от роста внутреннего масштаба производства, уточнить его виды, раскрыть их содержание. Соответствующая информация систематизирована и кратко представлена на рисунке. Так, в качестве ключевых причин, обусловливающих существование положительного эффекта от роста внутреннего масштаба производства, выделены специализация и разделение труда, неделимость некоторых факторов производства (наличие факторов, возрастающих в меньшей пропорции, чем объем выпуска), использование относительно крупного по своим физическим параметрам основного капитала, рыночная власть над поставщиками и кредиторами [3, с. 53–55]. Эти причины определяют основные его виды, к которым отнесены:

– *управленческая (организационная) экономия*: во-первых, включает выгоду от специализации и разделения труда, получаемую за счет найма отдельных специалистов в конкретных областях бизнеса (экономиста, бухгалтера, финансиста, маркетолога, специалиста по налогообложению, логиста, юриста и др.). В силу того, что каждый из них обладает высоким уровнем знаний, опытом, квалификацией в определенной области, он осуществляет свою деятельность более эффективно по сравнению с одним человеком в малой фирме, выполняющим всю работу самостоятельно. Так, специализация на отдельных операциях способствует повышению производительности рабочей силы, уменьшению потерь времени при перемещении работника с одной операции на другую, облегчению контроля над ходом экономической деятельности и, как следствие, сокращению средних издержек фирмы по мере увеличения объема выпускаемой ею продукции.

Во-вторых, крупная фирма получает экономию за счет более эффективного использования имеющегося управленческого аппарата. Вследствие роста внутреннего масштаба производства данный фактор не требует пропорционального увеличения. Один и тот же управленческий персонал может использоваться для создания бóльшего количества продукции, что сопровождается падением средних управленческих издержек;

– *техническая экономия*: подразумевает экономию от полного использования высокопроизводительной техники. Применение таковой экономически выгодно только на достаточно крупных фирмах, способных максимально ее загрузить. В относительно малой фирме высокопроизводительные машины и оборудование простаивают, что приводит к снижению производительности капитала и росту фондоемкости. По мере же увеличения внутреннего объема выпуска интенсивность использования имеющихся мощностей повышается, и технические издержки на единицу продукции падают.

Кроме этого, средние издержки сокращаются в случае использования более крупной по своим физическим параметрам техники. Речь идет о любых сооружениях, содержащих в себе какой-либо продукт — доменных печах, трубопроводах, контейнерах, цистернах и т. п. Стоимость такого сооружения зависит от материала, используемого для строительства, то есть от площади поверхности сооружения, а объем создаваемой продукции — от его емкости. Известно, что площадь поверхности увеличивается с темпом, составляющим только две трети темпа роста емкости. Как следствие, увеличение физического размера сооружения сопровождается пропорционально бóльшим ростом объема выпуска. Другими словами, рост мощности происходит при пропорционально меньшем увеличении издержек;

– *экономия на оптовых закупках*: есть не что иное, как скидки, получаемые фирмой при покупке сырья и материалов крупными партиями, а также при расчетах за пользование коммунальными и другими услугами. Возможность получения такого вида экономии обусловлена ростом рыночной власти фирмы над поставщиками по мере увеличения стоимости заказа. В случае недовольства условиями отдельного поставщика крупная фирма может обратиться к его конкурентам, что является достаточно мощной финансовой угрозой из-за большого размера заказа. Поставщики,

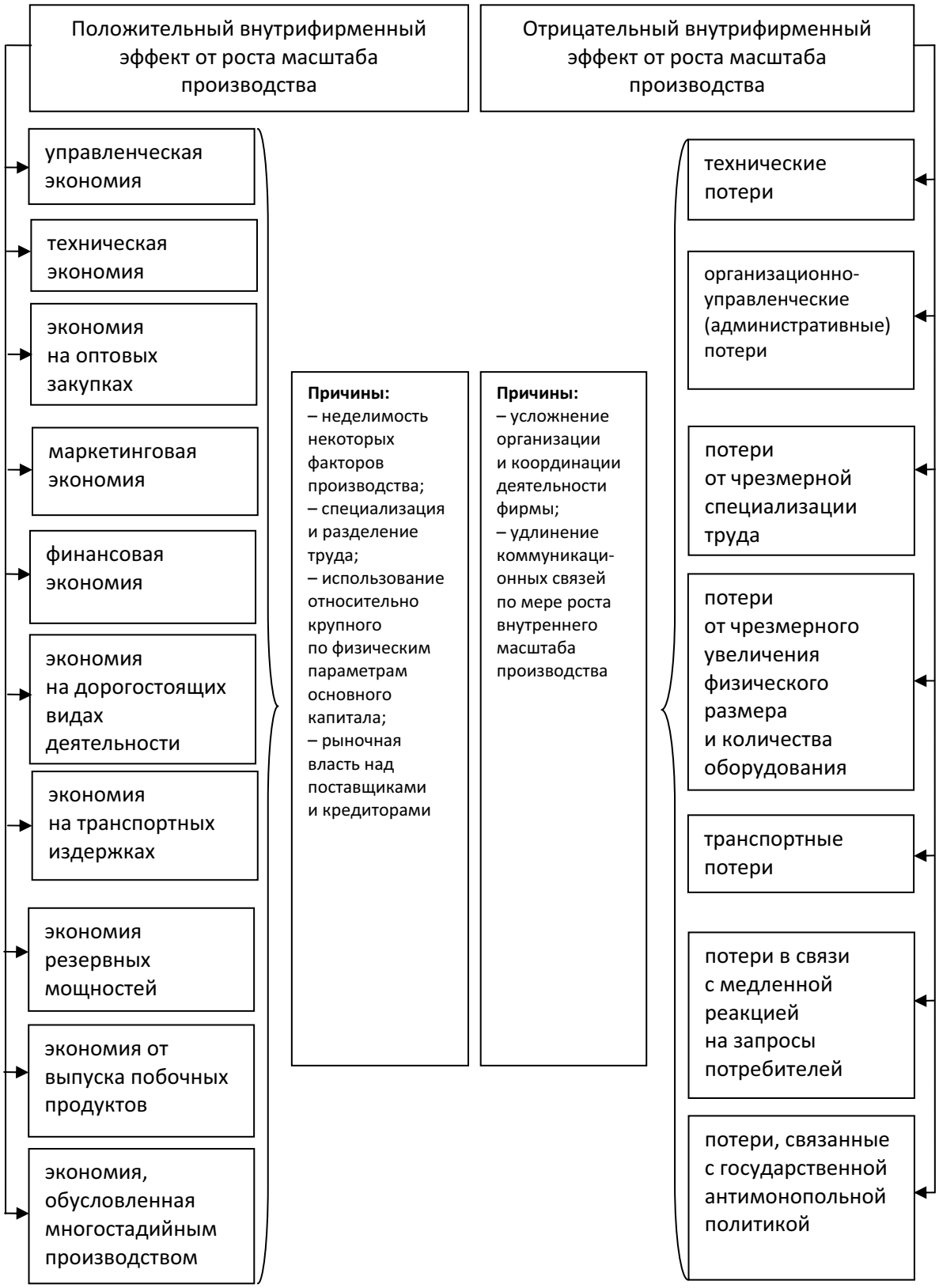


Рис. 1 — Виды и причины существования внутрифирменного эффекта от роста масштаба производства
Источник: собственная разработка

боясь потерять крупного клиента, предоставляют ему привилегии в отношении качества и условий поставки закупленных товаров. Это, в свою очередь, положительно отражается на величине издержек фирмы-заказчика;

– *маркетинговая экономия*: включает экономию, получаемую крупной фирмой, в результате найма специалистов в областях закупки, хранения, сбыта продукции и т. д. Ее получение обусловливается выгодами от специализации и разделения труда. Не следует забывать и о таких маркетинговых издержках фирмы, как издержки на рекламу продукции и дизайн упаковки, возрастающих в меньшей пропорции, чем объем выпуска. Например, для выхода на новые рынки крупная фирма может использовать рекламные ролики, ранее созданные и апробированные на других рынках. В результате маркетинговые издержки на единицу продукции у крупной фирмы меньше, чем у малой;

– *финансовая экономия*: представлена выгодами, получаемыми крупной фирмой от обладания доступом к широкому кругу источников финансирования (банкам и другим финансовым институтам), а также кредитам по более низким процентным ставкам. Получение данного вида экономии обусловливается хорошей репутацией крупной фирмы, которую она создала в процессе своего роста и развития, а также наличием дорогостоящих активов, которые она может предложить в качестве обеспечения кредита. Более того, крупная фирма способна противостоять риску циклического спада производства и оставаться стабильной в периоды обострения конкуренции. Как следствие, она является менее рискованным заемщиком по сравнению с малой фирмой, что дает ей определенную рыночную власть над кредиторами, позволяющую получать более дешевые кредиты и сдерживать тем самым рост общих издержек. Помимо этого, доступ к заемному капиталу на оптимальных условиях предоставляет крупной фирме возможность инвестировать значительные средства, например в разработку и внедрение новых, более экономичных технологий, создание международных сбытовых сетей, проведение глобальных рекламных мероприятий;

– *экономия на дорогостоящих видах деятельности*: примером и достаточно важным в современных условиях видом деятельности является проведение научных исследований и разработок. Только крупная фирма обладает объемом финансовых ресурсов, достаточным для создания знаний, способствующих улучшению качества производимого продукта и используемых методов организации экономической деятельности. Она может позволить себе содержать научно-исследовательскую лабораторию и реализовывать одновременно несколько научно-исследовательских проектов, что создает гарантии на случай провала одного из них. Кроме того, издержки на научные исследования и разработки растут медленнее, чем масштаб производства. Как следствие, крупная фирма получает выгоду в виде сокращения таких издержек в расчете на единицу продукции;

– *экономия на транспортных издержках*: крупная фирма выигрывает в результате сокращения средних транспортных издержек по мере расширения объема перевозимой продукции. Более того, она располагает финансовыми возможностями для создания собственной транспортной инфраструктуры, являющейся для нее источником дополнительных доходов;

– *экономия резервных мощностей*: с целью обеспечить непрерывность производственного процесса и застраховаться от случайных и непредсказуемых сбоев в работе оборудования крупная фирма может позволить себе установить определенное количество резервного оборудования. Издержки на содержание резервов оказываются значительно ниже по сравнению с общими издержками на поддержание заданного уровня производственной мощности;

– *экономия от выпуска побочных продуктов*: только при крупномасштабном производстве может быть получено большое количество отходов, и только фирма крупного масштаба способна организовать из них выпуск побочных продуктов и получать прибыль от их реализации;

– *экономия, обусловленная многостадийным производством*: крупная фирма способна выпускать продукт, проходящий несколько стадий производства, то есть организовывать весь производственный процесс на одной линии. Это экономит время и ресурсы, теряемые при движении полуфабриката от одной фирмы к другой.

Преобладание того или иного вида экономии от роста внутреннего масштаба производства обусловливается структурой издержек, которая, в свою очередь, определяется доминирующим в обществе типом производства. Этап становления постиндустриального общества, характерный для Республики Беларусь, предполагает ориентацию на информационно-коммуникационное, адресное производство и неценовые методы конкурентной борьбы. В таких условиях доминирующим экономическим ресурсом становится информация. Социально-экономическое значение традиционных факторов производства снижается. В структуре издержек возрастает доля затрат на оплату маркетинговых исследований, реклам-

ных и дизайнерских услуг, проведение научных исследований и разработок, защиту их результатов, подготовку рабочей силы — обучение персонала, повышение его квалификации, переквалификацию и т. п. Доля затрат, идущих на оплату материалов, машин и оборудования снижается. Соответственно, повышается значение маркетинговой и финансовой экономии, а также экономии на дорогостоящих видах деятельности. Роль технической и транспортной экономии, экономии на оптовых закупках, напротив, ослабевает.

Бесконечный рост внутреннего масштаба производства без ущерба для эффективности невозможен. С течением времени внутренние потери начинают преобладать над внутренней экономией. Основной причиной их существования следует признать усложнение организации и координации деятельности фирмы, а также удлинение коммуникационных связей. Эти причины определяют существование ключевого вида отрицательного эффекта от роста внутреннего масштаба производства — *организационно-управленческих (административных) потерь*. Так, по мере расширения собственного масштаба производства управление фирмой затрудняется. Командная цепочка становится слишком длинной, а элементы процедуры — более формализованными. В результате:

– увеличиваются массивы информации и срок, необходимый для принятия решений: в большом информационном потоке руководитель упускает важные моменты, его понимание результатов деятельности фирмы и перспектив ее развития становится расплывчатым, он все дальше отходит от реального положения дел. Как следствие, вероятность принятия правильного решения снижается, все больше времени уходит на исправление ошибок;

– возникает проблема несвоевременного информирования персонала: по мере расширения масштаба производства фирмы усложняется коммуникация между отделами и работниками, информация доходит до них в искаженном виде, выполнение приказов начинает занимать слишком много времени, а поддержание эффективных потоков информации становится слишком дорогим.

Такое положение дел влечет за собой снижение эффективности управленческого труда и рост средних издержек. К значительным потерям приводит также усложнение коммуникационных связей между работниками: найм дополнительного работника формирует необходимость создания непропорционально бóльшего количества коммуникационных каналов. Растет время и стоимость общения, беседовать один на один становится невыгодным, и количество коммуникаций сокращается — работники начинают общаться группами. В результате каждый знает только то, что делают работники в его группе, но не знает, что делают все остальные. Следствием уменьшения общения между работниками являются потери в связи с дублированием усилий и ускорение роста общих издержек фирмы.

Наряду с административными потерями следует различать:

– *технические потери*: включают издержки по содержанию крупных заводов, а также относительно большие потери в случае сбоя экономической деятельности из-за перерывов в работе любой структурной единицы;

– *потери от чрезмерной специализации труда*: непрерывно углубляющаяся специализация труда приводит к снижению общего профессионализма работников, их мотивационных стимулов и качества труда. Во-первых, работник начинает чувствовать себя бесконечно малой частью большой организации, ему становится трудно отождествлять себя с фирмой. Во-вторых, выполнение постоянно одинакового задания делает работу скучной и неинтересной, что провоцирует возникновение чувства отвращения к работе. В-третьих, профессии становятся настолько узкоспециализированными, что их невозможно больше адаптировать к изменениям рынка. В итоге имеет место снижение эффективности;

– *потери от чрезмерного увеличения физического размера и количества оборудования*: увеличение размера используемого оборудования делает его громоздким, требующим специальной реконструкции и монтажа, что ведет к повышению издержек на содержание этого оборудования и препятствует достижению экономии. Увеличение количества видов используемого оборудования приводит к возникновению «узких мест» в производственном процессе. Как следствие, возникают потери в связи с недоиспользованием оборудования и остановками производства;

– *транспортные потери*: чем больше объем выпускаемой продукции, тем большим должен быть объем продаж, что предполагает расширение географии деятельности фирмы, доставку продукции на все более отдаленные расстояния, увеличение времени движения товарных потоков, усложнение маршрутов и, как следствие, рост транспортных издержек;

– *потери в связи с медленной реакцией на запросы потребителей*: если потребитель вносит свои предложения по совершенствованию продукции, мелкая фирма может отреагировать практически мгновенно. Крупной фирме потре-

буется провести дополнительные исследования, определить, какой канал сбыта использовать, организовать рекламную кампанию и т. д. Прежде чем какое-либо изменение произойдет, уйдет время, за которое мелкие конкуренты смогут захватить новую нишу рынка;

– *потери, связанные с государственной антимонопольной политикой*: крупная фирма расценивается правительственными органами как угроза развитию конкурентной среды. Вследствие этого за ней устанавливается наблюдение и ведется контроль на предмет соответствия монополии, затем следуют судебные процессы и санкции, что отрицательно сказывается на издержках фирмы.

Таким образом, в вариации внутреннего масштаба производства скрыты значительные резервы повышения эффективности деятельности фирмы. В рамках настоящего исследования эта зависимость описывается посредством положительного и отрицательного внутрифирменного эффекта масштаба производства. В отличие от внутренних экономии и потерь данный эффект характеризует результат не только роста, но и падения масштаба производства фирмы. Важно также понимать, что увеличение данного фактора не гарантирует длительного эффективного функционирования. В стремлении достичь выгод в виде снижения издержек на единицу продукции по мере расширения собственного объема выпуска нельзя забывать о существовании соответствующего рода потерь, которые, начиная с определенного момента, становятся преобладающими. Это обстоятельство актуализирует проблему идентификации характера и измерения величины внутрифирменного эффекта масштаба производства. Полученные результаты являются теоретической основой для усовершенствования подходов к его оценке.

Литература

1. Баумоль, У. Экономическая теория и исследование операций : пер. с англ. / У. Баумоль ; под ред. М. М. Голанского, Ю. Я. Ольсевича. —М. : Прогресс, 1965. — 495 с.

2. Маршалл, А. Основы экономической науки / А. Маршалл. —М. : Эксмо, 2007. — 830 с.

3. Милошевская, Е. В. Внутрифирменный эффект масштаба производства и причины его возникновения / Е. В. Милошевская // Перспективы инновационного развития Республики Беларусь : III Междунар. науч.-практ. конф., Брест, 26–28 апр. 2012 г. : сб. науч. ст. / Брест. гос. техн. ун-т ; редкол. : А. М. Омельянюк (отв. ред.) [и др.]. — Брест, 2012. — С. 53–55.

4. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов = Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations : [пер. с англ.] / А. Смит. — М. : Эксмо, 2007. — 956 с.

5. Becattini, G. Internal economies / G. Becattini // The New Palgrave : a dict. of economics / ed. : J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman. — London ; New York ; Tokyo, 1987. — P. 889–891.

6. Bellandi, M. Internal and external economies / M. Bellandi // The Elgar companion to Alfred Marshall / ed. : T. Raffaelli, G. Becattini, M. Dardi. — Cheltenham ; Northampton, 2006. — P. 385–392.

7. Cournot, A. Researches into the mathematical principles of the theory of Wealth / A. Cournot ; ed. A. M. Kelly. — New York : Economic Classics, 1971. — 213 p.

8. Hart, N. Business size / N. Hart // The Elgar companion to Alfred Marshall / ed. : T. Raffaelli, G. Becattini, M. Dardi. — Cheltenham ; Northampton, 2006. — P. 401–406.

9. Hart, N. Increasing returns and Marshall's theory of value / N. Hart // Australian Economic Papers. — 1992. — Vol. 31, № 59. — P. 234–244.

10. Hart, N. Marshall and the development of 'neoclassical' economics / N. Hart // International Journal of Applied Economics and Econometrics. — 2002. — Vol. 10. — № 3. — P. 351–368.

11. Higgs, H. Economies of scale and scope in Australian superannuation funds / H. Higgs, A. C. Worthington // Griffith Business School. Discussion Papers Finance [Electronic resource]. — 2010. — № 15. — Mode of access : http://www.griffith.edu.au/__data/assets/pdf_file/0004/251464/2010-15-economies-of-scale-and-scope-in-australian-superannuation.pdf. — Date of access : 16.06.2013.

12. Marshall, A. Industry and trade : a study of industrial technique and business organization, and of their influences on the conditions of various classes and nations / A. Marshall. —London : Macmillana. Co, 1919. — XXIV, 875 p.

13. Marshall, A. The pure theory of domestic values / A. Marshall // The early writings of Alfred Marshall, 1867–1890 / ed. J. K. Whitaker. —London : Macmillan, 1975. — Vol. 2. — P. 186–236.

14. Nove, A. Internal economies / A. Nove // The Economic Journal. —1969. — Vol. 79, № 316. — P. 847–860.

15. Pratten, C. F. A survey of the economies of scale / C. F. Pratten. —Brussels : Directorate-Gen. for Econ. and Financial Affairs, Commiss. of the Europ. Communities, 1988. — 158 p. — (Economic papers ; № 67).

16. Radner, R. The internal economy of large firm / R. Radner // The Econ. J. — 1986. — Vol. 96, Suppl. : Conference Papers. — P. 1–22.

17. Young, A. A. Increasing returns and economic progress / A. A. Young // The Econ. J. — 1928. — Vol. 38, № 152. — P. 527–542.

Материал поступил в редакцию 29.08.2013.

Алгоритм взаимодействия сторон при производстве частных торговых марок

Короткая Оксана Геннадьевна,
аспирант кафедры экономики торговли
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье проанализирована зарубежная практика использования частных торговых марок, раскрыта последовательность этапов взаимодействия сторон при их производстве. Рассмотрены факторы, сдерживающие развитие частных торговых марок в Беларуси, раскрыто содержание каждого этапа взаимодействия сторон. Определены критерии оценки поставщика — классические и дополнительные, требования, предъявляемые производителю как поставщику частной марки и методы его оценки. Приведен алгоритм определения надежности поставок и существенные условия договора поставки частной торговой марки.

The article analyzes the foreign practice of using private labels; the sequence of the parties cooperation's steps in its production is disclosed. The factors constraining the development of private labels in Belarus are disclosed, the contents of each stage of interaction between the parties are revealed. The criteria for supplier's evaluation — classic and additional are determined, as well as the requirements imposed to the manufacturer as the supplier of the private label and evaluation methods for him. The algorythm for determining the reliability of supply and essential terms of a contract to supply private label are represented in the article.

Кризисные явления в мировой и национальной экономике, усиливающаяся конкуренция и изменение существующих условий хозяйствования, а также постоянно меняющиеся предпочтения потребителей вывели в разряд первоочередных проблему сбыта продуктов национальных производителей. Зачастую национальный продукт проигрывает импортным аналогам по уровню конкурентоспособности и качества. Одной из составляющих, обеспечивающих их повышение, является наличие бренда, узнаваемость марки и лояльность к ней покупателей. Разумеется, молодые национальные производители не имеют возможности вложить в создание бренда такие значительные средства, как известные мировые производители. Это является перспективной задачей, решить которую можно только создав определенный экономический потенциал.

Одним из способов увеличения реализации отечественных продуктов в сложившихся условиях является контрактное производство и выпуск частных торговых марок. Преимущества и выгоды для каждой из участвующих сторон, обеспечиваемые контрактным производством, обусловили его актуальность и широкий интерес к частным торговым маркам. Исследование, охватившее 38 разных стран, показало, что по стоимости частные торговые марки занимают 17 % глобального рынка, а по темпам роста продаж они опередили бренды производителей на 5 %. Самая большая популярность завоевана ими в Западной Европе. Так, в Швейцарии доля частных марок достигла 45 % рынка, в Германии — 30 %, в Великобритании — 28 %. Быстрее всего их продажи увеличиваются в развивающихся странах — Венгрии, Чехии, ЮАР. На российском рынке доля частных марок незначительна — менее 1 %, однако их доля постоянно растет.

В Беларуси, согласно данным агентства маркетинговых исследований Masmi, доля контрактного производства в экономике на начало 2012 г. составляла порядка 1 %. Это обусловлено целым рядом факторов, среди которых: состояние законодательной и нормативно-правовой базы функционирования предприятий, в т. ч. в сфере налогообложения, сертификации и лицензирования, защиты права собственности на нематериальные активы, стратегия государства, слабость материально-технической базы отечественного производства, неразвитость операторов розничной торговли, состояние мировой экономики, низкий уровень подготовки менеджмента предприятий-

товаропроизводителей, непонимание и непринятие современных тенденций развития бизнеса, иерархические принципы построения организаций и задержка во времени необходимых организационных перестроек, консервативность управления.

Создание частных торговых марок, их развитие является достаточно дорогостоящим мероприятием, требующим вложения значительных объемов денежных средств, а также существенных временных затрат на взаимодействие сторон, опыта квалифицированных специалистов-практиков. И первое, и второе является значительной проблемой для республики из-за отсутствия свободных денежных средств и высококвалифицированных специалистов в области брендинга, а привлечение иностранных инвестиций достаточно затруднительно.

Развитие частных марок сдерживает отсутствие четкого апробированного механизма взаимодействия сторон в рамках контрактного производства, а также методики оценки его эффективности для каждой из сторон. Незнание специфики производства частных марок и последовательности согласования общих интересов, а также нехватка опыта взаимодействия производителя с современными торговыми форматами из-за отсутствия последних и нежелание учитывать интересы противоположной стороны, сложность их согласования приводит к непониманию сторонами позиций друг друга, ограниченному интеграционному взаимодействию и непризнанию торгового объекта в качестве равного и надежного партнера по бизнесу. Роль торговой организации рассматривается в реализации готового продукта потребителю без придания ей особого значения как стратегического и важного партнера.

Отсутствие сформированной методики оценки эффективности интеграционного взаимодействия сторон при производстве частной торговой марки, невозможность ее самостоятельного формирования участвующими в процессе производства субъектами хозяйствования вследствие решения множества других первостепенных задач, а также непонимание стратегических целей и задач партнера по сделке обусловливает, помимо прочих факторов, ограниченное применение контрактного производства отечественными товаропроизводителями.

Итак, выработка методики оценки эффективности выпуска частных торговых марок, учет и понимание стратегических целей и задач противоположной стороны, последовательное согласование интересов друг друга, формирование механизма взаимодействия сторон при производстве частной торговой марки и их нацеленность на взаимовыгодное сотрудничество будут способствовать дальнейшему распространению контрактного производства в экономике Беларуси.

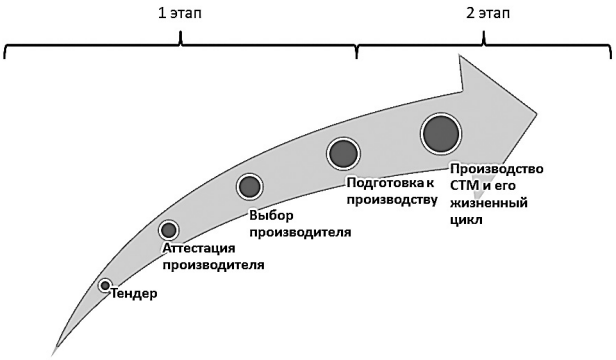


Рис. 1 — Этапы взаимодействия сторон в рамках контрактного производства

Для определения механизма взаимодействия сторон в рамках контрактного производства рассмотрим значение термина «механизм». Согласно толковому словарю Ожегова, «механизм» употребляется в двух значениях: прямом — как внутреннее устройство (система звеньев) машины, прибора, аппарата, приводящее их в действие (механизм часов), и в переносном — как система, устройство, определяющие порядок какого-либо вида деятельности, а также как последовательность состояний, процессов, определяющих собою какое-нибудь действие, явление.

Применительно к контрактному производству под механизмом взаимодействия сторон будем понимать отношения, возникающие между производителем и заказчиком при производстве частной торговой марки и определяющие порядок и последовательность его осуществления на всех этапах, а также мотивы и стимулы, направленные на достижение и повышение взаимной эффективности данного процесса.

Анализ зарубежной практики использования контрактного производства позволил выделить следующую последовательность этапов взаимодействия сторон при определении ассортимента частных торговых марок и согласовании существенных условий договоров поставки: тендер, аттестация и выбор производителя, подготовка к производству, собственно контрактное производство и его жизненный цикл (рис. 1). Рассмотрим содержание каждого из перечисленных этапов.

Большое количество и разнообразие потенциальных поставщиков приводит к тому, что особое внимание уделяется проблеме выбора тех из них, кто мог бы с наибольшим эффектом обеспечить

успешную производственно-сбытовую деятельность предприятия, стал бы надежным партнером в реализации стратегии организации снабжения. Выявление и изучение источников закупки и поставки не является разовым мероприятием, а должно проводиться систематически, базируясь на различных источниках информации. Источники информации о поставщиках — это торговые газеты и журналы, местные и международные торговые ассоциации, ярмарки, выставки и каталоги, различного рода рекламные объявления, прайс-листы, торговые регистры поставщиков и товаров, торговые представительства, бизнес-каталоги и др. [1, с. 120].

Определению источников поступления товаров и заключению договоров на поставку товаров способствует тендер, представляющий собой способ отбора поставщиков, обеспечивающий компании-заказчику минимальную стоимость и высокое качество приобретаемых ресурсов, стабильность поставок.

Проведение тендера как способа эффективного и качественного решения стоящей задачи в последнее время становится распространенной практикой, поскольку обеспечивает оптимальное соотношение цены и качества, а также позволяет исключить работу с неквалифицированными и недобросовестными поставщиками, обеспечивает долгосрочную лояльность поставщика.

Процедура проведения тендера включает в себя следующие этапы. Первоначально определяется вид тендера и тип принимающих в нем участие предприятий, формируется список выносимых на тендер задач. Второй этап — создание и рассылка приглашения к участию (брифа) заинтересованным предприятиям. Стандартный бриф предполагает следующий состав: описание компании-заказчика, постановка проблемы, описание желаемого результата, требования к участникам тендера, описание формы подачи заявки (критерии документа), критерии оценки претендентов, сроки проведения тендера.

На данном этапе определяют требования к поставщику, лежащие в основе его выбора и определяющие критерии оценки. Это может быть: качество продукции, объемы поставок, репутация поставщика, цена товара. Независимо от специфики отрасли, размера предприятия и особенностей производства эти критерии подразделяют на классические и дополнительные.

Классические критерии оценки поставщика: надежность поставок; качество поставляемой продукции, его стабильность; уровень цен; прозрачность и гибкость финансовых отношений; удаленность поставщика от организации-заказчика; сроки выполнения текущих и экстренных заказов; организация управления качеством продукции у поставщика; кредитоспособность и финансовое положение поставщика; репутация и роль в своей отрасли; оформление товара (упаковка); наличие резервных мощностей у источника поставки.

Дополнительными критериями также могут быть: длительность работы на рынке в данной ассортиментной группе; лидирующее положение; широта предлагаемого ассортимента; постоянное наличие на складе достаточного количества товара; частота обновления ассортимента и информирование; уровень цен; гибкий подход к ценообразованию; стабильность цен на согласованный период; обеспечение качества на всех этапах движения товара; совместные маркетинговые акции; наличие дополнительных услуг: мерчандайзинг, продавцы-консультанты; быстрота и правильность выполнения заказа [2, с. 361].

Анализ зарубежной практики проведения тендера по производству частных торговых марок позволил выделить следующие основные требования, предъявляемые розничными сетями к товаропроизводителю: быстрота реакции производителя на запросы сети, особенно при решении текущих проблем (желательно, чтобы срок реакции на запрос не превышал одного рабочего дня); лояльность производителя к сети (отношение как к ключевому клиенту); гибкость поставщика в отношении сети в текущей работе, на переговорах, в принятии решений; регулярность поставок и хорошо организованная логистика; качество продукции; цена товара (постоянная работа поставщика над снижением отпускных цен на товар путем удешевления себестоимости продукции при неизменном качестве) [5, с. 36].

Главным критерием оценки поставщика является его надежность, а главным показателем, оценивающим его надежность, — надежность выполнения обязательств по поставкам. Алгоритм определения надежности поставок включает в себя: сопоставление плановой и фактической даты поставки; определение времени опоздания; сопоставление планового и фактического объемов поставки; определение объема недопоставки продукции; определение условного опоздания в случае недопоставки; определение общей величины опозданий; определение количества случаев недопоставки; определение общей величины недопоставки; определение интенсивности недопоставок; определение коэффициента готовности поставок; надежность снабжения (чем выше этот коэффициент, тем надежнее снабжение) [4, с. 185].

Результатом данного этапа является исключение из числа потенциальных поставщиков предприятий, не соответствующих по критериям отбора требованиям предприятия-покупателя.

На заключительном этапе проведения тендера проводится оценка полученных ценовых предложений и дегустация образцов [3, с. 181].

Для повышения эффективности взаимодействия сторон, а также достижения поставленных целей взаимодействия организация и проведение тендера должны основываться на следующих принципах:

1. плановость — установлены сроки начала и окончания обсуждения цены; согласованность действий заказчика и производителя; производство товара согласно утвержденному графику и др.;

2. открытость — привлечение новых поставщиков и участников тендера, экономия времени;

3. справедливость принятия решения — утвержденные критерии отбора производителей действительны в отношении всех участников тендера, документальное принятие решения.

Соблюдение указанных принципов позволит повысить эффективность проведения тендера, а также эффективность взаимодействия сторон в ходе его проведения, обеспечить появление новых каналов сбыта и привлечение новых поставщиков.

После определения перечня возможных поставщиков проводится аттестация производства, составляющая второй этап алгоритма взаимодействия сторон в рамках контрактного производства. В ходе аттестации производителя осуществляется подтверждение соответствия его производственных мощностей требуемым параметрам и предъявляемым стандартам, а также испытание продукции — проверка каждого продукта в лабораторных условиях. Результатом проведенной аттестации является выбор производителя заказчиком.

Аттестация производителя осуществляется посредством проведения аудита производства. Аудит производства — сложный и достаточно затратный процесс, основной целью которого является определение до момента интеграционных взаимодействий между сторонами способности потенциального поставщика в заданные сроки произвести и поставить продукцию требуемого качества.

Аудит производства включает в себя проверку соблюдения требований к готовой продукции; к документам системы менеджмента качества — рабочим инструкциям, чертежам, технологическим картам; требований по верификации поставляемой продукции (подтверждение выполнения установленных к производству требований посредством предоставления соответствующих свидетельств); мониторинг окружающей среды, контроль температуры, влажности на складе; управление забракованной продукцией, ликвидацию брака. По результатам проведенного производственного аудита и при соответствии заявленных возможностей реальным производственным определяется поставщик.

При отсутствии или ограниченности финансовых средств, дефиците бюджета по продвижению частной торговой марки и высокой стоимости аудита производства оценка и выбор поставщика могут основываться на других, более доступных способах. В частности, может создаваться рейтинговая таблица, где с помощью метода средневзвешенного коэффициента определяется итоговый бал каждого участника тендера.

Изучение выбранных производителей можно провести посредством оценочной формы поставщиков ресурсов, приведенной в таблице 1. Для отдельно взятого поставщика ресурсов по каждому критерию отбора проставляются баллы в диапазоне, например, от 0 до 5. При этом балл 5 означает «отлично», 4 — «очень хорошо», 3 — «хорошо», 2 — «удовлетворительно», 1 — «малоприемлемо», 0 — «неприемлемо». Набранные каждым поставщиком баллы суммируются и определяется средний балл. Если он располагается в диапазоне от 3 до 5, то это означает хорошие условия поставки ресурсов, от 2 до 2,9 — приемлемые, от 1 до 1,9 — сомнительные. Если средний балл составляет от 0 до 0,9, то потенциального поставщика ресурсов из списка следует исключить [4, с. 200].

Выбор поставщика ресурса можно осуществить, оценивая его рейтинг. При этом принимается во внимание удельный вес критерия отбора поставщика ресурса. Рассчитывая рейтинги для каждого потенциального поставщика ресурсов и сравнивая полученные значения между собой, можно обеспечить наилучшие условия закупки ресурсов и обезопасить себя от некачественной работы контрагента [4, с. 193].

После проведения тендера и выбора производителя стороны переходят к подготовительному этапу производства частных марок, а именно заключению договора на производство собственной торговой марки, определяющего все этапы взаимодействия заказчика и производителя в рамках данного проекта и ответственность сторон за невыполнение своих обязательств.

Таблица 1 — Оценочная форма поставщиков ресурсов

Критерий отбора поставщика	Потенциальные поставщики ресурсов						
	1	2	3	4	5	…	N
Качество продукции по спецификациям							
Оперативность передачи информации							
Полнота передачи информации							
Качество послепродажного обслуживания							
Стабильность цен на ресурсы							
Возможность предоставления скидок на ресурсы							
Периодичность поставки ресурсов							
Объем поставки ресурсов							
Качество упаковки ресурсов							
Возможность хранения ресурсов							
Отношение к клиентам							
Производственная мощность предприятия							
Другие критерии							

Основным требованием, предъявляемым партнерами к договору, является отражение интересов обеих сторон. Неотъемлемой частью договора поставки должен быть паспорт продукции, на основании данных которого проводится испытание произведенной продукции.

Заключение договора поставки можно условно разделить на три этапа: ознакомление с условиями отбора поставщиков, направление оферты, согласование существенных условий договора поставки.

Договором на производство частной торговой марки, как правило, регулируются: плановый объем закупок товара и возможность его корректировок; процедура формирования заявки на производство товара; калькуляция производственных затрат и рентабельности производителя; паспорт товара; соглашение об упаковочном материале; штрафные санкции; регламент производства товаров.

Существенными условиями заключаемых договоров по производству частных торговых марок являются минимизация рисков (цена, качество, сроки), обязательство выкупа упаковки, отсутствие маркетинговых расходов или включение их в цену товара, работа по стандартам производителя, унификация товаров, контроль качества, попытка проникновения в сеть с собственным брендом.

После согласования всех существенных условий договора стороны переходят к заключительному этапу интеграционного взаимодействия по производству частной торговой марки — собственно производству. Так выглядит мировая практика реализации проектов по выпуску частных торговых марок, обеспечивающая их эффективность и широкое распространение.

Исследование практики использования контрактного производства отечественными товаропроизводителями позволяет выделить следующие этапы взаимодействия сторон при производстве частных торговых марок: аудит производства (как правило, в упрощенной форме путем посещения представителями заказчика производителя и формальное обследование состояния производства, наличия сертификатов и внедренных систем менеджмента качества, лабораторного исследования образов готовой продукции) — проведение переговоров и согласование всех существенных условий взаимодействия — заключение договора на поставку частной торговой марки, определяющего все существенные условия договора и риски, распределение обязанностей по разработке дизайна упаковки, выбору ассортимента — собственно производство. Т. е. налицо пассивная позиция производителя к современным стратегиям ведения бизнеса, не учитывающая происходящие изменения во внешней среде и мировой практике ведения бизнеса, непринятие новых форм взаимодействия субъектов хозяйствования.

Итак, отсутствие широкого распространения частных торговых марок и опыта их внедрения, обоснованного выбора товарной категории и сформированного механизма взаимодействия субъектов хозяйствования в процессе создания частной марки обусловливают низкую эффективность реализованных проектов по их запуску и возникновению различных рисков. Использование зарубежного опыта создания частной марки, стратегий выбора товарных категорий и методик

оценки их эффективности будет способствовать повышению эффективности деятельности обеих сторон.

Литература

1. Иванова, Т. В. Выбор предприятий для формирования конкурентоспособной интегрированной бизнес-группы / Т. В. Иванова // Проблемы современной экономики. — № 4 (32). — 2009. — С. 120–123.

2. Розничные торговые сети : стратегии, экономика и управление : учебное пособие / кол. авт. ; под ред. А. А. Есютина и Е. В.Карповой. — 2-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2010. — 416 с.

3. Сергеев, В. И. Логистика в бизнесе / В. И. Сергеев. — М. : 2001. — 606 с.

4. Тяпухин, А. П. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики : учеб. пособие / А. П. Тяпухин. — М. : Финансы и статистика, 2007. — 240 с.

5. Фаткуллина, И. Собственные торговые марки розничных сетей : плюсы и минусы для производителя / И. Фаткуллина // Генеральный директор. — № 12. — 2006. — С. 36–41.

Материал поступил в редакцию 26.08.2013.

Совершенствование порядка определения размеров ставок арендной платы для субъектов предпринимательства Беларуси*

Преснякова Елена Владимировна,
кандидат экономических наук, заведующая сектором инвестиционной политики Института экономики Национальной академии наук Беларуси (г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрен новый порядок определения размера арендной платы при сдаче в аренду зданий и сооружений субъектам предпринимательства. Внесены предложения по применению дополнительных коэффициентов к базовой ставке арендной платы в зависимости от эксплуатационно-технических характеристик объектов недвижимости. Проведен анализ и сделан вывод о необоснованно высоком повышении размеров базовой ставки арендной платы в апреле 2013 г. Предложен новый подход к ее определению с учетом динамики коэффициентов изменения стоимости видов основных средств.

This article describes a new procedure for determining the amount of rent under the leasing of buildings and facilities to businesses. Offers on the use of additional factors to the base rental rate, depending on the operational and technical characteristics of real estate objects. The analysis and the conclusion of the unduly high increase in the dimensions of the base rental rate in April 2013. A new approach to its definition, taking into account the dynamics of rate of change in the value of fixed assets.

Предпринимательская активность в стране определяется возможностью получения юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями помещений в аренду, а также размером арендной платы.

В январе–марте 2013 г. в Беларуси сдавалось в аренду 4904,0 млн кв. м площадей, находящихся в государственной собственности, или 3,6 % от всего объема площадей. В безвозмездное пользование передано 5020,7 млн кв. м, или 3,6 %. Неиспользуемым остаются 2,0 млн кв. м, или 1,6 % (табл. 1).

С 1 апреля 2012 г. порядок определения размера арендной платы при сдаче в аренду капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, находящихся в республиканской и коммунальной собственности, регулируется Указом Президента Республики Беларусь от 29 марта 2012 г. № 150. Размер арендной платы ($А_{пл}$) рассчитывается по следующей формуле:

$$А_{пл} = Б_{ст} \times К_{мест} \times К_{0,5-3} \times К_{пр2} \times К_{доп} \times S_{ар}.$$

Базовая ставка ($Б_{ст}$) представляет собой базовую стоимость аренды 1 кв. м арендуемой площади недвижимого имущества в месяц. В соответствии с формулой к базовой ставке ($Б_{ст}$) с учетом величины арендуемой площади ($S_{ар}$) применяются повышающие и понижающие коэффициенты.

$К_{мест}$ определяется в зависимости от местонахождения зданий, сооружений [1].

Коэффициент от 0,5 до 3 включительно устанавливается арендодателем в зависимости от спроса на недвижимое имущество, его технического состояния и коммерческой выгоды от сдачи в аренду имущества. Размер этого коэффициента согласовывается арендатором с арендодателем. Недостатком определения $К_{0,5-3}$ является отсутствие критериев его установления для имущества, имеющего различные технические характеристики, например этажность, наличие водо-, электро-, теплоснабжения и др. Например, подвальная, цокольная и мансардная части производственных зданий и сооружений в большинстве своем предназначены для технических целей. Пользование помещениями, расположенными в этих частях зданий, предполагает определенные неудобства по сравнению с помещениями, находящимися в других частях зданий.

* Статья опубликована при поддержке Белорусского фонда фундаментальных исследований

Таблица 1 — Сведения об использовании капитальных строений, изолированных помещений, находящихся в государственной собственности, в январе–марте 2013 г.

	Общая площадь, тыс. кв. м	**В том числе:**					
		площадь, переданная в безвозмездное пользование		**площадь, сданная в аренду**		**неиспользуемая площадь**	
		тыс. кв. м	**%**	**тыс. кв. м**	**%**	**тыс. кв. м**	**%**
Республиканская собственность	53 403,9	763,3	1,4	1890,7	3,6	659,9	1,2
Коммунальная собственность	84 874,0	4257,4	5,0	3013,3	3,6	1383,0	1,6
Всего	138 277,9	5020,7	3,6	4904,0	3,6	2042,9	1,5

Указом № 150 предусмотрено применение дополнительного коэффициента $К_{доп}$. В связи с этим арендодателями могут быть установлены значения коэффициента $К_{доп}$ в зависимости от низких эксплуатационно-технических характеристик объектов недвижимости, значительно снижающих спрос арендаторов на такие объекты. Для повышения спроса арендаторов на такие объекты в качестве корректирующих коэффициентов $К_{доп}$ предлагаем принять следующие.

1. Корректировочный коэффициент расположения объекта аренды: например, объект расположен в цокольном этаже, мансарде — 0,9; в подвале — 0,8; виды расположения, за исключением указанных выше — 1,0.

2. Корректировочный коэффициент степени благоустройства объекта аренды: например, имеющий все виды благоустройства (электроснабжение, теплоснабжение, водоснабжение, водоотведение) — 1,0; не имеющий одного из указанных выше видов благоустройства — 0,9; не имеющий двух из указанных выше видов благоустройства — 0,8; не имеющий трех из указанных видов благоустройства — 0,7.

При проведении арендатором за счет собственных средств текущего и капитального ремонта арендуемого имущества необходимо предусмотреть применение понижающего коэффициента $К_{доп}$, равного 0,5, на соответствующий период. Условие о снижении арендной платы включается в договор аренды заранее на стадии его заключения.

Для отдельных видов деятельности установлены как повышающие коэффициенты, так и понижающие коэффициенты ($К_{пр2}$). В частности, за площади, используемые в предпринимательской деятельности, применяются понижающие коэффициенты:

0,4 — за площади, арендуемые юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями для оказания услуг парикмахерских, прачечных, по химической чистке и крашению, по ремонту и пошиву обуви; по ремонту и пошиву швейных, меховых и кожаных изделий; по ремонту бытовой радиоэлектронной аппаратуры;

0,5 — за площади, арендуемые центрами поддержки предпринимательства, инкубаторами малого предпринимательства, а также сдаваемые этими организациями в субаренду субъектам малого и среднего предпринимательства.

За площади, не используемые в течение последних двух лет, устанавливается понижающий коэффициент 0,3 при условии согласования с соответствующими органами. Отметим, что в январе–марте 2013 г. объем неиспользуемых площадей составлял 2,0 млн кв. м. Для снижения их объема необходимо применять коэффициент 0,3 при передаче площадей в аренду и обосновании размеров арендной платы.

Привлекательность осуществления предпринимательской деятельности в той или иной местности во многом определяется величиной базовой ставки, которая формируется путем произведения базовой арендной величины на коэффициент, установленный для различных населенных пунктов. В частности, для г. Минска данный коэффициент равен 0,5; для областных центров — 0,3 и т. д.

Согласно Указу № 150, с 1 апреля 2012 г. базовая арендная величина составляла 54 000 рублей. При этом отмечалось, что в дальнейшем размер базовой арендной величины ежегодно устанавливается Советом Министров Республики Беларусь с учетом изменения индекса потребительских цен за предыдущий год по отношению к предшествующему и применяется с 1 апреля года, в котором он установлен. Данный подход обеспечил уверенность предпринимателей в размере установленной им арендной платы в течение 2012 г. и способствовал развитию предпринимательской

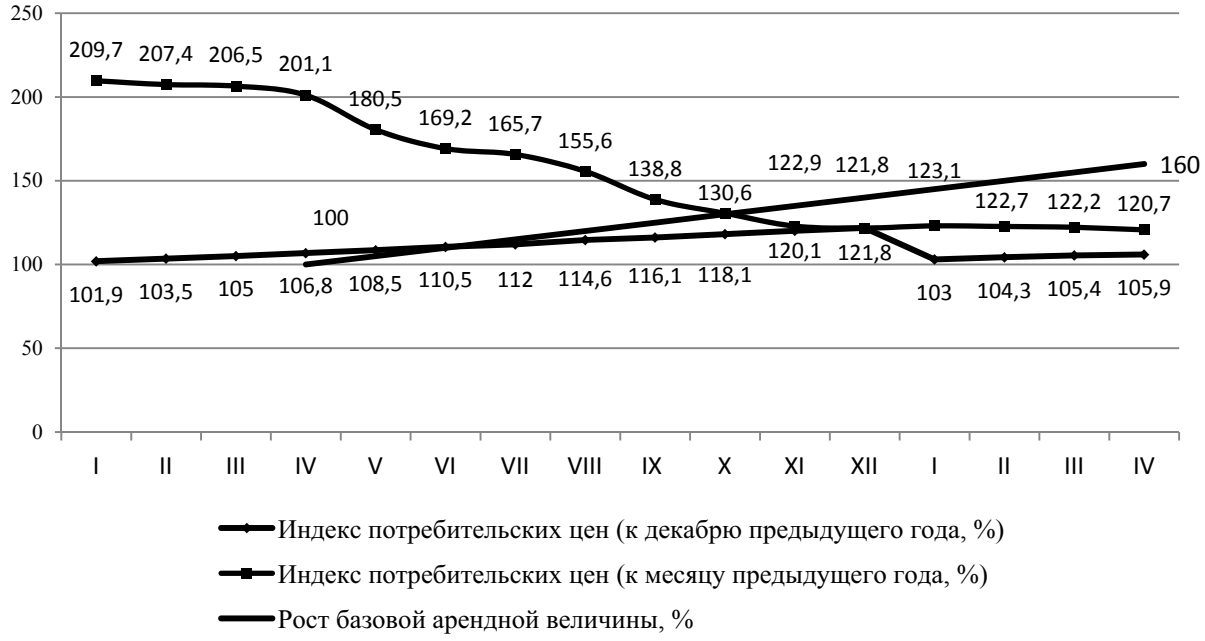


Рис. 1 — Динамика индекса потребительских цен в апреле 2012 – апреле 2013 г., %

активности. В частности, за 2012 г. поступления в республиканский бюджет от сдачи в аренду имущества составили около 91 млрд руб., что на 54,2 % больше, чем в 2011 г. (59 млрд руб.).

В целях выполнения положений Указа № 150 принято Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 13 марта 2013 г. № 172, согласно которому с 1 апреля базовая арендная величина составила 86 000 рублей, т. е. увеличилась на 60 % [2]. Данное резкое увеличение вызвало негативную реакцию предпринимателей Беларуси. В частности, выражали свое несогласие с повышением ставок арендной платы предприниматели КТУП «Минский Комаровский рынок», Союз предпринимателей Беларуси, Республиканская конфедерация предпринимательства и др. В связи с этим проанализируем обоснованность такого повышения в соответствии с положениями Указа № 150 и исследуем динамику индекса потребительских цен.

Для анализа целесообразно применять интервал времени с 1 апреля 2012 г. по 1 апреля 2013 г. За данный период индекс потребительских цен изменялся довольно значительно.

Базовая арендная величина впервые была установлена в апреле 2012 г. (54 000 рублей). Величина индекса потребительских цен в апреле 2012 г. по отношению к апрелю 2011 г. достигала 201,1 %. Однако в дальнейшем наблюдалось постоянное снижение данного показателя. В частности, индекс потребительских цен в апреле 2013 г. по отношению к апрелю 2012 г. составил 120,7 %, по отношению к декабрю 2012 — 105,9 %.

Для оценки возможных параметров повышения базовой арендной величины в апреле 2013 г. необходимо брать период роста индекса потребительских цен с марта 2013 г. и по отношению к марту 2012 г. (122,2 %). Как видим, данное значение намного ниже роста базовой арендной величины в 160 %, установленного Постановлением Совета Министров от 13 марта 2013 г. № 172.

Как видно из вышеприведенных сравнений, рост базовой арендной величины на 60 % не является экономически обоснованным, т. к. не соответствует положениям Указа № 150. В связи с этим нами предлагается новый подход к установлению базовой арендной величины с учетом коэффициентов изменения стоимости видов (групп) основных средств (далее — КИС), ежемесячно рассчитываемых Национальным статистическим комитетом. В настоящее время данные коэффициента применяются организациями при проведении переоценки основных средств и не завершенных строительством объектов.

КИС рассчитываются ежемесячно в разрезе видов (групп) основных средств, в том числе по зданиям и сооружениям. На наш взгляд, для обоснованного повышения базовой арендной величины целесообразно применять КИС, рассчитанный с декабря по отношению к декабрю предыдущего года. В частности, КИС в декабре 2012 г. по отношению к декабрю 2011 г. составил 1,4216 раз, или 142,16 %. Данный показатель выше, чем индекс потребительских цен за указанный период (121,8 %), однако значительно ниже, чем рост базовой арендной величины.

Вместе с тем сравним, как бы выросла базовая арендная величина, если бы применялись соответствующие КИС с марта 2013 г. по март 2012 г. (табл. 2).

Общий рост стоимости зданий и сооружений за период с март 2013 г. по март 2012 г. составил 1,3374 раз, или 133,74 %.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что обоснованным повышением базовой арендной величины в апреле 2013 г. является 22–34 %, что ниже повышения, предусмотренного законодательством, в 2 раза. В связи с вышеприведенными расчетами целесообразно внести предложенные изменения в законодательство для обеспечения стабильности и предсказуемости в сфере арендных отношений.

Направлением повышения поступлений доходов в бюджет является проведение аукционов на право заключения договоров аренды.

Согласно Указу № 150, необходимость проведения аукционов предусмотрена при сдаче в аренду зданий, сооружений в населенных пунктах с численностью населения свыше 50 тыс. человек. Вместе с тем допускается заключение договоров аренды зданий и изолированных помещений без проведения аукциона в случаях признания аукциона в установленном порядке несостоявшимся; сдачи в аренду для размещения промышленных и сельскохозяйственных производств, сдачи в аренду для размещения объектов по оказанию бытовых услуг и др. Отметим, что в 2012 г. в 3,6 раза по сравнению с прошлым увеличилось количество договоров аренды, право на заключение которых субъекты получали в ходе аукционов. При этом в соответствии с указом № 150 повысилась экономическая заинтересовать субъектов хозяйствования в заключении договоров аренды, т. к. в настоящее время от проведения аукционов на право заключения договоров аренды 50 % средств поступает в бюджет, а остальные 50 % остаются у балансодержателя (арендодателя).

Основная часть помещений сдается в аренду под административные цели, непроизводственные цели, склады. Для производственных целей предлагается лишь незначительная часть. Как правило, это нежилые подвальные помещения, которые нуждаются в капитальном, текущем или косметическом ремонте. В некоторых помещениях отсутствуют водоснабжение, отопление, канализация и естественное освещение, коммуникации. Очевидно, что от предпринимателей аренда таких помещений потребует дополнительных расходов. Некоторые здания определены под

Таблица 2 — Коэффициенты изменения стоимости видов (групп) основных средств за отдельные периоды

Декабрь 2012 г. к декабрю 2011 г.	1,4216
Декабрь 2012 г. к марту 2012 г.	1,3098
Март 2013 г. к декабрю 2012 г.	1,0276

снос или назначены на реконструкцию и сдаются в аренду до срока сноса здания или до момента постановки здания на реконструкцию, то есть брать такой объект в аренду предпринимателям для производственных целей нецелесообразно в виду отсутствия долгосрочной перспективы развития. В связи с этим целесообразно применять гибкий порядок формирования размера арендной платы, включающий применение понижающих коэффициентов на период ремонта, а также в договоре аренды предусматривать возмещение затрат арендатора, вкладываемых в инфраструктуру объекта. Это создаст условия для вовлечения в хозяйственную деятельность неиспользуемых объектов недвижимости, в том числе путем проведения аукционов, а также будет способствовать росту предпринимательской активности.

Организация и проведение аукционов для некоторых видов помещений является невыгодной в связи с отсутствием спроса. В связи с этим целесообразно предусмотреть прямую передачу арендаторам имущества с низкими технико-эксплуатационными свойствами, для которых аукционы на право аренды наиболее часто признаны несостоявшимися. Во многих случаях балансодержателям следует проводить предварительную работу по перепрофилированию не пользующихся спросом объектов с целью последующей реализации права заключения договора аренды на аукционе.

Реализация вышеперечисленных мер по совершенствованию порядка определения размера арендной платы и условий передачи недвижимого имущества в аренду позволят снизить объем неиспользуемых помещений и вовлечь их в предпринимательскую деятельность.

Литература

1. О некоторых вопросах аренды и безвозмездного пользования имуществом : Указ Президента Респ. Беларусь, 29 марта 2012 г., № 150 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 30.03.2012. — 1/13414.

2. Об установлении размера базовой арендной величины : Пост. Совета Министров Респ. Беларусь, 13 марта 2013 г., № 172 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 16.03.2013. — 5/36994.

Опыт развития китайского индустриального парка

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

В статье анализируется опыт развития индустриального парка в Китае. Обосновывается вывод о том, что с развитием экономической глобализации Китай в целях укрепления региональной экономической интеграции усовершенствовал модель отечественного индустриального парка до уровня международного экономического сотрудничества. Актуальность статьи обусловлена реализацией в Беларуси президентского указа «О Китайско-Белорусском индустриальном парке».

The article examines the experience of an industrial park in China. The conclusion is that with the development of economic globalization China, in order to strengthen regional economic integration, has improved the model of domestic industrial park to the level of international economic cooperation. The urgency of the article is due to the implementation in Belarus of the presidential decree «On the Sino-Belarusian industrial park».

Постепенно специализация и модернизация более сложных областей хозяйства стали основными направлениями развития свободных экономических зон в Китае. На базе СЭЗ были созданы зоны технико-экономического развития, парки высоких технологий, зоны свободной торговли, зоны экспортного производства, бондовые портовые зоны, беспошлинные логические парки, индустриальные парки и комплексные зоны. Все перечисленное имеет государственное значение. Рассмотрим это на примере Шэньчжэньской СЭЗ (см. табл. 1; 1, с. 198–203].

Остановимся на изучении вопроса развития индустриальных парков Китая. Индустриальный парк — это новая модель экономического развития, созданная под воздействием тенденций экономической глобализации и региональной экономической интеграции, а также для совершенствования системы социалистической рыночной экономики. В Китае число индустриальных парков, являющихся новым направлением развития региональной экономики, увеличивается день ото дня. По состоянию на 2010 г. в Китае насчитывалось 83 индустриальных парка государственного значения, 107 зон технико-экономического развития, 39 экоиндустриальных парков. Например, в 1994 г. был создан «Китайско-сингапурский индустриальный парк Сучжоу общей площадью в 288 кв. км. Этот парк является важным проектом международного сотрудничества двух стран. Построенный в 2008 г. «Шэньчжэньско-Сянъянский индустриальный парк» охватывает площадь в 8,5 кв. км и играет значительную роль в региональном экономическом сотрудничестве городов Шэньчжэнь и Сянъян. В процессе создания сейчас находится и «Китайско-белорусский индустриальный парк», расположенный рядом со столицей Республики Беларусь [2].

Индустриальный парк — это одна из моделей развития СЭЗ. В Китае СЭЗ часто называют «отцом», а индустриальные парки — «сыновьями». Сыновья внешне похожи на отца, но будучи молодыми, они более энергичны и перспективны. Китаевед Лю Юнь считает, что «индустриальный парк — это особый географический регион, где на определенной территории собираются однотипные предприятия, объединенные в группу предприятий со схожими целями развития и пользующиеся установленными льготами». В индустриальном парке конкретного географического региона путем научного планирования, льготной политики, совершенной системы управления и комплексных средств обслуживания формируется определенная экономическая среда, благоприятная для роста предприятий. Индустриальные парки привлекают иностранные компании, связывают воедино проектные, фондовые, кадровые, технические и другие необходимые условия и тем самым создают группы предприятий, относительно сконцентрирован-

Таблица 1— Этапы развития Шэньчжэньской СЭЗ

Название	Назначение	Площадь, км^2	Примечания
Шэньчжэньский производственный парк высоких технологий	Высокие технологии	11,5	Первый экспериментальный парк в области высоких технологий. Занимает первое место в стране по таким показателям, как ВВП промышленного производства, ВВП в области продуктов высоких технологий, добавленная стоимость промышленного производства, патентирование и др.
Шэньчжэньская зона свободной торговли «Шатоуцзяо»	Беспошлинная торговля	0,27	Самая первая зона свободной торговли КНР. Эта зона с самой маленькой площадью, при этом ее ВВП на единицу площади считается самым высоким
Шэньчжэньский беспошлинный логический парк «Порт Янь Тянь»	Беспошлинная логистика	0,96	
Шэньчжэньская зона экспортного производства	Экспортная переработка	3,00	
Шэньчжэньская комплексная зона	Комплексное преобразование	395	Такие зоны в Китае называют «новыми специальными зонами». Их главная движущая сила — инновации в системе, а их основная специфическая черта — проведение многовекторных реформ
Хэнъянский индустриальный парк «Байшачжоу»	Развитие промышленности	36,99	Этот индустриальный парк государственного значения построен совместно с провинцией Хунань и городом Шэньчжэнь для укрепления сотрудничества в региональной экономике

ных в определенном пространстве. Индустриальные парки также называют индустриальными комплексами, зонами индустриального развития и т. п. Индустриальный парк — это своего рода долгосрочный проект, программа регионального развития, целенаправленно выделенный район, управляемый специализированными учреждениями. Правительство в таких районах создает превосходную инфраструктуру и сооружает высококачественные индустриальные сооружения, а также привлекает промышленный капитал, стимулирует промышленное развитие, упорядочивает промышленную структуру, создает рабочие места, рационально использует земельные ресурсы и поддерживает экспорт продукции, что, в конечном счете, позволяет развивать региональную экономику и повышать уровень жизни населения [3, с. 46].

С развитием экономической глобализации Китай в целях укрепления региональной экономической интеграции усовершенствовал модель отечественного индустриального парка до уровня международного экономического сотрудничества. Основанный в 1994 г. совместный «Китайско-сингапурский индустриальный парк Сучжоу» (далее — индустриальный парк Сучжоу) является наиболее ярким примером такого сотрудничества. Согласно статистическим данным за 2010 г., площадь парка составляет 288 кв. км, количество людей с правом на жительство — 327 тыс. человек (при этом общее число постоянно аккредитованных составляет 723 тыс. человек). Парк был создан после подписания соответствующего соглашения правительствами двух стран и является проектом международного уровня. Китайская сторона несет полную ответственность за административное управление, совместная китайско-сингапурская корпорация развития с объединенным капиталом отвечает за развитие, обе стороны несут одинаковую ответственность за привлечение иностранных инвестиций. В то же время в индустриальном парке Сучжоу выборочно перенимается опыт Сингапура в таких направлениях, как экономическое развитие и муниципальное управление. С 1 января 2001 г. в совместной китайско-сингапурской корпорации с объединенным капиталом соотношение владения акциями, которое первоначально составляло 35 % и 65 %, изменилось на соотношение в 65 % и 35 % соответственно, в результате чего Китай стал держателем контрольного пакета акций и получил право на управление делами парка. Цель развития индустриального парка Сучжоу заключается в создании высокотехнологичного индустриального парка, обладающего международной конкурентоспособностью, а также в строительстве нового,

модернизированного, интернационализированного, информатизированного, инновационного экотипа городского района. Ввиду того, что парк является важным совместным межправительственным проектом Китая и Сингапура, стороны учредили центральный объединенный Координационный совет, председателями которого являются вице-премьеры обеих стран [4, с. 9].

Индустриальный парк Сучжоу постоянно придерживается тенденции последовательного здорового развития. Парк привлекает к сотрудничеству 77 транснациональных корпораций из числа 500 сильнейших в мире, в том числе 3299 компаний с иностранным капиталом, сумма реализованных договоров по иностранным инвестициям в общей сложности составила около 33,96 млрд долл. США. Среднегодовой прирост основных экономических показателей составляет около 30 %, годовой региональный ВВП составил 14 млрд долл. США, увеличившись на 22 %. Общий объем экспорта и импорта составил 56,7 млрд долл. США, увеличившись на 13 %. Объем вновь зарегистрированных иностранных инвестиций составил 4,77 млрд долл. США, увеличившись на 24 %. К 2011 г. совокупные налоговые поступления достигли почти 12 млрд долл. США. Было создано 480 000 рабочих мест. Чистый средний доход городских рабочих на душу населения превысил 5500 долл. США, а средний доход фермеров на душу населения составил более 2200 долл. США. В 2012 г. региональный ВВП парка достиг 29,33 млрд долл. США. Поступления в государственный бюджет составили 3,08 млрд долл. США, а общий объем экспорта и импорта составил 79,3 млрд долл. США [5, с. 3–6].

В процессе строительства и развития индустриального парка Сучжоу учитывались национальные особенности Китая, а также частично привлекался опыт Сингапура в области городского планирования и строительства, государственного управления и других аспектах, связанных с инвестиционным климатом, международными рынками и международной практикой. Развитие технологий в парке позволило предприятиям напрямую перейти от трудоемкого производства к наукоемкому и капиталоемкому. Обобщив знания, полученные в процессе исследования этапов развития индустриального парка, а также опыта развития Сингапура, автором были выделены следующие 10 критериев успешного развития индустриальных парков:

1. Все предприятия (включая внутригосударственные и зарубежные) должны функционировать в соответствии с современными требованиями управления предприятиями. Предприятие осуществляет коммерческое производство на основании рыночного спроса. Управляющие индустриальным парком обслуживают предприятия, но не вмешиваются в процесс управления ими. Что касается подведомственных государственных предприятий, то ими нужно руководить и оказывать им необходимую поддержку, но напрямую вмешиваться в управленческую работу таких предприятий также нельзя.

2. Необходимо развивать посреднические организации на рынке и, таким образом, увеличивать их роль в обслуживании, сообщении, нотариальном освидетельствовании, инспекционном контроле. Особое внимание нужно уделять развитию организаций, оказывающих бухгалтерские, аудиторские и юридические услуги, нотариальных и арбитражных структур, органов контроля и сертификации качества, информационно-консалтинговых агентств. Эти посреднические организации находятся под руководством и контролем органов управления индустриальным парком.

3. Необходимо сформировать штат специалистов по привлечению инвестиций, состоящий из профессионалов в данной отрасли, владеющих иностранными языками, разбирающихся в национальной промышленной политике и в инвестиционной политике индустриального парка, знакомых с международной практикой привлечения инвестиций, умеющих наладить контакты и вести переговоры с крупными международными компаниями. За время своего существования индустриальный парк Сучжоу организовал для своих сотрудников более 180 поездок в Сингапур, в результате которых более 20 000 человек прошли там обучение.

4. Условия привлечения инвестиций должны быть открытыми и прозрачными. Рядовые работники и управляющие могут одинаково хорошо руководить процессом привлечения инвестиций, а также выполнять связанные с ним обязательства. Однако акцент должен быть сделан на привлечении наукоемких и капиталоемких, передовых высокотехнологичных проектов, на формировании высокотехнологичных промышленных кластеров. Индустриальный парк Сучжоу инвестировал свой капитал в 80 многомиллионных проектов, в 6 из которых было инвестировано более 1 млрд долл. США. На сегодняшний день этот парк находится на 112 месте среди 500 сильнейших инвестиционных предприятий. Эти проекты привлекли инвесторов со всего мира, при этом основная часть инвестиций приходится на европейские страны и США.

5. Особое внимание необходимо уделять защите окружающей среды, созданию экоиндустриального парка. В индустриальном парке Сучжоу был принят нормативный акт о защите окружающей среды «Меры по защите окружающей среды в проектах строительства». Придерживаясь правил сокращения круговой экономики, вторичного использования и утилизации по принципу 3R, необходимо снизить количество отходов в регионе, использовать побочные продукты заводов и предприятий парка в качестве средств производства или сырья для других заводов и посредством переработки отходов, утилизации, применения экологически чистого производства и других мер в конечном счете снизить загрязнение окружающей среды до нулевого уровня выбросов [6, с. 7–8].

6. Необходимо создавать специализированные учреждения, занимающиеся развитием индустриального парка и коммерциализацией строительного менеджмента. В индустриальном парке Сучжоу создана компания по управлению недвижимостью, которая является самым крупным государственным предприятием управляющего совета парка. С момента ее основания и до настоящего времени компания в основном отвечает за развитие городской инфраструктуры парка и строительство вспомогательных мощностей через оптимальное распределение и высокоэффективное сохранение и увеличение государственных активов парка. [7, с. 6].

7. Внедрение нового механизма управления кадрами. Военная доктрина древнего Китая гласит: «Собрать тысячную армию — легко, найти хотя бы одного генерала — сложно». Как и в древнем Китае, в современном мире довольно просто нанять рядовых работников, однако высококвалифицированные специалисты по-прежнему находятся в большом дефиците. Тем не менее в управлении персоналом индустриального парка Сучжоу смогли уйти от традиционной концепции пассивной вербовки, проявляя инициативу в поисках лучших кадров и предоставляя первоклассные рабочие и бытовые условия.

8. Упорядочение управленческой структуры, размещение ведомств с аналогичными функциями под одной крышей во избежание дублирования учреждений, упрощение административных процедур и повышение эффективности ведения дел, строгое разграничение функций административных органов и предприятий. В индустриальном парке Сучжоу управлением и развитием занимается китайско-сингапурская девелоперская компания по развитию данного индустриального парка, а правительство уделяет больше внимания обеспечению сектора социального обслуживания и обустройству территории.

Рис. 1 — Комплекс услуг индустриального парка Сучжоу

9. Коммерциализация социальных услуг. К примеру, профессионально-технический колледж индустриального парка Сучжоу в полном объеме осуществляет корпоративное управление и самостоятельно ведет хозяйственную деятельность. В области коммунального обслуживания в ранние годы существования парка за инвестирование и строительство отвечало правительство, однако после того, как сформировалась структура парка, эти функции выполняют соответствующие предприятия по лизинговому договору.

10. Рациональное регулирование нормативных актов индустриального парка, в том числе в таких областях, как управление коммунальным хозяйством, контроль за состоянием окружающей среды и санитарный контроль, полезная площадь и строительный менеджмент и др. Индустриальный парк Сучжоу, изучив и внедрив опыт Сингапура в КНР, разработал 80 систем правил и методов управления, отвечающих за развитие парка [8, с. 3–4].

Индустриальный парк Сучжоу также добился больших успехов в образовании, культуре, туризме, географическом сообщении, новых отраслях промышленности и других областях, в результате чего постепенно начал приобретать городские функции. Благодаря совершенствованию качества образования, жилья, медицинского обслуживания и других объектов инфраструктуры, в конечном итоге парк превратился в полноценный, пригодный для жизни новый город (рис. 1).

Высокоэффективное развитие индустриального парка Сучжоу представляет собой уменьшенную копию экономического развития всего

Таблица 2 — Этапы развития китайских индустриальных парков

Этап	Предпосылки развития	Особенности	Индустриальный парк
Исследования, 1979–1985 гг.	В Китае принята политика реформ и открытости, создано 5 специальных экономических зон	Индустриальные парки сосредотачиваются в пяти СЭЗ, обрабатывающая промышленность концентрируется в индустриальных парках, парки становятся важной производственной базой, напрямую управляемой правительством	Индустриальный парк Шэкоу
Зарождение, 1986–1991 гг.	В мире поднимается новая волна развития технологий, поддерживается развитие высокотехнологичных предприятий	Индустриальные парки появляются в открытых прибрежных городах. Посредством высокой степени интенсификации производственной базы осуществляется переход от простого производства большого количества товаров к производству продукции лучшего качества с высокой добавленной стоимостью	Шэньчжэньский высокотехнологичный индустриальный парк
Процветание, 1992–2000 гг.	Дэн Сяопин посещает Шэньчжэнь, выступает с докладом «О поездке на юг». Китайские индустриальные парки становятся прорывом в китайской модели экономического развития	Индустриальные парки распространяются в центральном и западном Китае. В этих районах возникают первые зоны экономического развития, парки высоких технологий, университетские научно-технические парки, зоны экспортного производства, зоны свободной торговли и другие типы парков с различными функциями и отраслями производства	Чжанцзянский высокотехнологичный индустриальный парк
Совершенствование, 2001– наст. время	Китай вступает в ВТО, происходит корректировка государственной политики в области экономики и промышленности	Повышается интенсификация использования земельных ресурсов, в функциональном плане осуществляется переход от традиционной монофункциональной производственно-ориентированной модели развития к многофункциональной комплексной модели развития, в эксплуатационном плане больше внимания уделяется специализированным научно-исследовательским разработкам	Китайско-сингапурский индустриальный парк Сучжоу

Китая. В настоящее время китайские индустриальные парки являются важнейшей моделью развития региональной экономики. С начала осуществления политических реформ и открытости в 1979 г. и до настоящего времени индустриальные парки Китая, поддерживаемые китайскими СЭЗ, постоянно развиваются. Этапы развития китайских индустриальных парков приведены в таблице 2 [9]:

Опыт развития китайских индустриальных парков, несомненно, окажется весьма ценным в развитии китайско-белорусского индустриального парка. Президент Республики Беларусь Александр Лукашенко подписал 5 июня 2012 г. указ «О Китайско-Белорусском индустриальном парке». Срок реализации проекта составляет 30 лет и делится на 3 периода по 10 лет каждый. Под индустриальный парк отводится территория в 80 кв. км, на этой территории вводится специальный правовой режим сроком на 50 лет. Президентский указ предусматривает целый ряд налоговых льгот, в том числе освобождение предприятий от налога на землю, имущество и прибыль в течение первого десятилетия работы в парке, сокращение вышеуказанных налогов наполовину в течение следующего десятилетия работы в парке, освобождение от уплаты таможенных пошлин, уплаты НДС и др. Благодаря совместным усилиям Китая и Беларуси парк станет международным городом, передовых производственных отраслей и современной сферы услуг. Парк объединит в себе такие принципы, как экологическая устойчивость, хорошие условия проживания, развитие промышленности, динамизм и инновации и будет играть роль важной платформы для выхода китайских и зарубежных компаний на рынки Европы и СНГ [10].

Выводы

СЭЗ Китая, следуя по пути модернизации, специализации, интеграции региональной экономики, пройдя через многолетние исследования и

усовершенствования, стали ядром формирования новой экономической модели с различными формами деятельности, развивающимися совместно. Индустриальные парки Китая уже имеют опыт международного сотрудничества и добились колоссальных успехов в этой области. Китай и Беларусь находятся в стабильных и долгосрочных дружественных отношениях. Стремительное развитие получило сотрудничество двух стран в политическом, торгово-экономическом, научно-техническом, образовательном, культурном и других направлениях. На основании вышесказанного правомерно сделать вывод о том, что Китайско-Белорусский индустриальный парк, основываясь на национальных особенностях Беларуси, а также частично применяя опыт Китая, активно развиваясь и внедряя инновации, непременно станет всемирно известным индустриальным парком, соответствующим передовым стандартам.

Литература

1. Ли, Хун Цзинь. Практика и просвещение специальный экономической зоны Шэньчжэнь : сборник Китая к ознаменованию 30-й годовщины создания специальных экономических зон / Хун Цзинь Ли. — [Китай] // Труды Симпозиума. — 2011. — С. 198–203.

2. Белорусский индустриальный парк Девелопмент Ко / Посольство Китайской Народной Республики в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://by.china-embassy.org/chn/xwdt/t963856.htm. — Дата доступа : 20.07.2013.

3. Лю, Юнь. Развития стратегии и меры противодействия Китайского индустранного парка / Юнь Лю. — [Китай] — Пекин : Университет международного бизнеса и экономики. — 2007. — 46 с.

4. Хуан, Сюе Лян. Учитесь у Сингапура : индустриальный парк Сучжоу : практика планирования и строительства опыт / Сюе Лян Хуан. — [Китай] // Городское планирование. — 1991. — № 1. — С. 9.

5. Хуа, И. Индустриальный парк Сучжоу : модели планирования / И Хуа. — [Китай] // Сучжоуский технологический институт. — 2009. — С. 3–6.

6. Ло, Жун. Опыт планирования и исследования современного индустриального парка / Жун Ло. — [Китай] // Индустриальные здания. — 2009. — № 3. — С. 7–8.

7. Ян, Яо Дун. Девелопмент и менеджмент Китайского индустриального парка / Яо Дун Ян — [Китай] // Северо-восточный университет. — 2008. — № 2. — С. 6.

8. Лэй, Мин. Комплексная оценка экоиндустриального парка / Мин Лэй — [Китай] // Центральный технологический университет. — 2010. — С. 3–4.

9. Этапы развития китайских индустриальных парков : [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.cnrepark.com. — Дата доступа : 20.07.2013.

10. Китайско-Белорусский индустриальный парк / МИД Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://mfa.gov.by/publication/obsor/infoprojects/db7cd1a66a34ed94.html. — Дата доступа : 20.07.2013.

Материал поступил в редакцию 29.08.2013.

Тенденции развития инновационной экономики в азиатских странах: опыт КНР

Козка Виктория Николаевна,
аспирант Института мировой экономики и международных отношений Национальной академии наук Украины (г. Киев, Украина)

Статья посвящается исследованию понятия инноваций, в частности — инновационной экономики в странах Азии с акцентом на углубленном исследовании инновационных преобразований в КНР. В статье анализируются тенденции вклада азиатских стран в НИОКР, за счет чего отмечен быстрый рост их экономик, развития технологий и благосостояния населения. Определяются стратегически важные для инвестиций отрасли экономики в странах Азии. В выводах приводятся важные аспекты для эффективного построения и функционирования национальной инновационной экономики азиатских стран.

The article studies the concept of innovations, the innovation economy in Asian countries in particular, where special attention is given to the in-depth analysis of innovations in China. The article examines the issues related to the contribution of the Asian countries to the Research & Development, factors influencing the steady growth of their economies, population prosperity and technological development as well as the assessment of significant economic sectors that are of strategic interest for Asian countries. As a conclusion the authors highlight the essential aspects of an efficient structuring and functioning of national innovation economy in Asia.

Введение

Уже в начале последней четверти XX в. стало очевидным, что стремительный рост роли стран Восточной и Юго-Восточной Азии в мировой экономической системе, увеличение их доли в международной торговле и удельного веса в мировой промышленной кооперации обязательно должны повлечь переоценку значения этого региона в глобальной системе международных отношений. Поиск места этих стран, адекватного их реальному вкладу в развертывании и наращивании новых мировых экономических, общественных, политических тенденций, стал актуальным не только для академической среды, — там такие поиски начались еще раньше, — но и для политической и бизнес-элиты.

Уже к концу XX в. в мировом хозяйстве окончательно сформировалась представление о том, что уровень развития и динамизм инновационной сферы определяет границы между бедными и богатыми странами, создает основу устойчивого экономического роста. В начале XXI в. знание и технология становятся мощным конкурентным преимуществом в борьбе за темпы экономического роста и одним из внутренних резервов национальных экономик. Возникающие за счет внедрения инновационных технологий новые товары и услуги приводят к расширению рынка, создавая прибыль, превышающую среднеотраслевые нормы. Увеличивается объем фундаментальных и прикладных исследований, повышается качество образования, растет конкурентоспособность экономики в целом. Это в основном объясняет экономические достижения стран, производящих высокотехнологичные продукты.

Сегодня уровень развития и динамизм инновационной сферы создают основу устойчивого экономического роста. Основным фактором ускорения экономического роста в развитых странах является непрерывная повседневная работа по развитию всех звеньев национальных инновационных систем.

Основной текст

С понятием «инновация» тесно связаны понятия «новшество», «изобретение», «открытие», которые являются продуктами креативности. Однако если креативность имеет в виду выдвижение новых идей, то отличительным признаком инновации является воплощение этих идей на практике. В рамках такого понимания инновация не является инновацией до того момента, пока

Таблица 1 — Доля инвестиций стран в НИОКР

	2011 (%)	**2012 (%)**	**2013 (%)**
Северная, Центральная и Южная Америка	34,8	34,3	33,8
США	29,6	29,0	28,3
Азия	34,9	36,0	37,1
Япония	11,2	11,1	10,8
Китай	12,7	13,7	14,7
Индия	2,8	2,8	3,0
Европа	24,6	24,0	23,4
Другие страны мира (36)*	5,7	5,7	5,7

Источник: Battelle, R&D Magazine, 2012 [3, с. 3]

она успешно не внедрена и не начала приносить доход. Поэтому в узком, экономическом, смысле инновация — это продукт (новая конструкция, технология, организационный прием и т. п.), доведенный до состояния товара, который можно продать на рынке, на который есть спрос именно в силу его новизны [7, с. 127].

Инновации уже давно признаны как важный источник национального экономического роста. Это мощный элемент экономического успеха как развитых, так и развивающихся стран. Национальная инновационная политика каждой страны в настоящее время привлекает большой интерес со стороны международного сообщества, в частности после глобального финансового кризиса. Данная таблица и диаграмма четко отражает процентное соотношение инвестиций разных стран мира в НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы).

Многие ученые называют XXI в. азиатским в связи с быстрым ростом экономики, населения и развитием технологий в этом регионе. Азия обладает крупнейшим в мире региональным валовым внутренним продуктом (ВВП), его доля в настоящее время составляет около 38 % и увеличение происходит примерно на 1 % в год. Как ожидается, население региона будет способствовать росту ВВП, причем почти две трети населения мира будет проживать в Азии в 2025 г. Кроме того, расходы Китая на НИОКР ежегодно увеличиваются, доля региона по инвестициям в НИОКР, как ожидается, превзойдет Америку, нынешнего мирового лидера региона в 2012–2013 гг. Сейчас расходы на НИОКР в Азии растут среди отечественных и зарубежных фирм, а также со стороны государства.

Рост в азиатских странах расходов на НИОКР также отражен количеством полученных дипломов ученых и инженеров в данных странах. Общее число исследователей из Южной Кореи, Тайваня, Китая и Сингапура увеличилось с 16 % от общего числа исследователей в мире в 2003 г. до 31 % в 2007 г. За тот же период доля США снизилась с 51 % до 49 %, а доля Японии сократилась с 17 % до 12 %.

Будучи полноправным членом Азиатского сообщества, Япония является третьей по величине экономикой в мире (она была второй, пока ее не опередил Китай в 2010 г.) и третьей по величине инвестиций в НИОКР. Конечно, Япония ставит перед собой ряд задач национального масштаба, которые повлияли на общую тенденцию в росте ее инвестиций в развитие передовых технологий. Во-первых, ее экономика испытывала сложности с начала 1990-х гг. по настоящее время. Соотношение пожилых граждан к населению государства в целом неустанно росло. И наконец, в 2011 г. землетрясение, цунами, авария на АЭС «Фукусима-1» вызвали снижение инвестиций в НИОКР, и в частности в национальную инфраструктуру. Тем не менее инвестиции продолжают в НИОКР расти, демонстрируя тот факт, что Япония понимает ценность как долгосрочной, так и краткосрочной стратегии в разработке инновационных продуктов.

Некоторые небольшие и более новые азиатские экономики, признавая ценность в создании национальной инфраструктуры НИОКР, объявили серьезные обязательства по созданию своей собственной национальной инновационной базы. Например, 9 из 16 стран — членов АСЕАН + 6 находятся в списке топ — 40 стран по вложению как государственных, так и частных инвестиций в НИОКР. Среднегодовой рост инвестиций с 1996 по 2007 г., по крайней мере 7 из 16 стран регионального объединения АСЕАН + 6 (Индия, Южная Корея, Тайвань, Таиланд, Сингапур, Малайзия и Китай), превысил показатели США, ЕС-27, а также Японии. Эти тенденции, как ожидается, сохранятся минимум до 2020 г.

* Число в скобках указывает число стран в этой группе

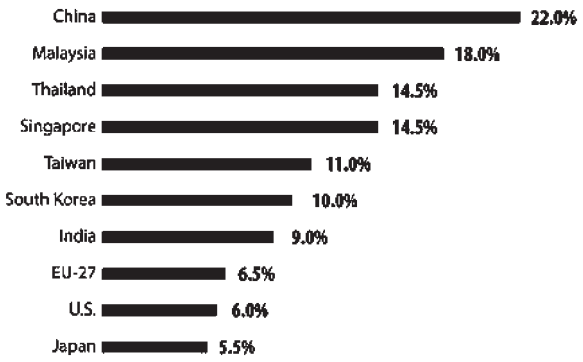


Рис. 2 — Среднегодовой рост расходов азиатских стран на НИОКР (1996–2007) Источник: Battelle, R&D Magazine, декабрь 2011 г. [2]

Наряду с увеличением инвестиций на НИОКР азиатские страны создают стимулы как для отечественных, так и для иностранных компаний для проведения исследований в своих странах. Индонезия, например, способствовала привлечению иностранных инвестиций путем создания налоговых льгот, торговых стимулов и технической помощи для бизнеса, будь то частные или государственные компании. Индонезия установила долгосрочные цели повышения инвестиций в НИОКР с менее чем 1 % ВВП до 3 %.

Многие азиатские страны признают, что «дальнейшее ежегодное увеличение инвестиций от 8 % до 10 % — это очень тяжелая работа» (Президент Тайваня Ма Ин-Цзю). Тайвань является хорошим примером нации, экономический рост которой зависит от инноваций. Несмотря на нехватку природных ресурсов и частые стихийные бедствия в Тайване, такие как землетрясения и тайфуны, страна должна поддерживать уровень инвестиций в НИОКР, чтобы избежать отставания в азиатском регионе и, безусловно, во всем мире.

Сотрудничество с научно-исследовательскими организациями других стран оказалось выгодным направлением для азиатских стран с развивающейся экономикой. Южная Корея и США недавно согласились совместно проводить исследования в транспортных системах, технологиях интеллектуальных энергосистем, энергоэффективности, возобновляемых источниках энергии и системах хранения энергии. Ожидаемый обмен в научно-технических исследованиях будет способствовать продвижению совместных исследований и проектов через организацию семинаров и прямое двустороннее сотрудничество.

США также сотрудничает с Индией по развитию чистых технологий путем создания совместных центров НИОКР. В рамках данного сотрудничества планируется сосредоточиться на создании эффективной системы получения солнечной энергии, а также энергии биотоплива. Очевидные проблемы должны быть преодолены в этом виде программы, особенно там, где правительство Индии в настоящее время ограничивает поступление солнечных энергетических систем из других стран.

Малайзия имеет относительно небольшие инвестиции в НИОКР — 0,7 %, однако их ключевой стратегией в развитии экономики является содействие инвестициям в научно-исследовательской отрасли. Малайзия делает ставку на технологии, чтобы получить экономическую выгоду от ее огромных природных ресурсов, выделяя биотехнологии в качестве ключевых стратегических направлений развития и инвестиций, основав малазийскую Корпорацию биотехнологий для поддержки этих усилий. [2]

На данной диаграмме можем четко увидеть соотношения между собой и рост расходов азиатских стран на НИОКР, с 1996 по 2007 г.

Роль Китая в мировой экономике и глобальной политике за последнее десятилетие претерпела кардинальные изменения. Закрепившись на мировых товарных рынках и активно участвуя на мировых рынках капитала, Китай готов соблюдать правила игры партнеров, но при этом заинтересован в создании новых международных торговых, инвестиционных и инновационных правил игры, соответствующих китайским интересам.

На сегодня Китай является одной из стран, которые в настоящее время полагаются в основном на государственные ресурсы для внедрения инноваций, тем самым развевая теорию о том, что правительство, как правило, имеет ограниченное влияние на построение инновационной системы государственной экономики. В целом весь путь Китая за три последних десятилетия можно уверенно назвать инновационным, ведь прокладывая его, китайские реформаторы находили специфические способы институционального развития. В качестве примера можно привести такие уникальные инновации, как: переход от сельских народных коммун к семейному подряду; создание специальных (свободных) экономических зон; в политической сфере — консультативная демократия.

Специальный доклад Организации экономического сотрудничества и развития (OECD), посвященный обзору инновационной политики Китая, понятие «инновации» трактует следующим образом: «В современной экономической

мысли инновационная система трактуется как целенаправленная комбинация рыночных и нерыночных механизмов, целью которой является оптимизация производства, а также размещение и использование новых знаний для устойчивого роста путем институционализированных процессов в государственном и частном секторах» [5, с. 21].

Впервые курс на строительство инновационной экономики был поставлен в 2006 г., когда Госсовет КНР принял «Основы государственного плана среднесрочного и долгосрочного развития науки и техники на 2006–2020 гг.». Стратегический «План 2006–2020» является попыткой правительства сделать китайскую модель роста более жизнеспособной, поставить инновации проводником будущего экономического роста. Инновационный курс был определен как новая национальная стратегия, согласно которой к 2020 г. Китай должен стать инновационным государством; при этом главный акцент сделан на развитии собственных инноваций. Также планируется долю расходов на НИОКР в ВВП увеличить с 1,34 % в 2005 г. до 2,5 % в 2020 г., а вклад научно-технического прогресса в экономическое развитие поднять выше 60 %, или более чем вдвое. Зависимость от импортных технологий снизить до 30 %. К 2020 г., согласно долгосрочному плану, Китай намерен войти в пятерку ведущих стран по количеству патентов на изобретения, выданных его гражданам, и по числу ссылок на научные публикации отечественных ученых. Предполагается, что к середине века Китай станет мировым лидером в науке и технике.

«План 2006–2020» выделяет ключевые приоритеты во многих отраслях, включая эффективное использование и облегчение доступа к энергетическим и водным ресурсам, развитие экологических технологий, развитие технологии защиты прав интеллектуальной собственности. Приоритетными областями на длительный период являются биотехнологии, автомобильная и аэрокосмическая промышленность, морские технологии, фармацевтика и электроника. На сегодня созданы тысячи союзов сотрудничества и партнерства в сфере науки и технологий, большинство из которых связаны со странами ЕС. Благодаря этому КНР сможет осуществить прорыв в области инноваций, вывести китайскую науку на новый уровень превратить Академию наук в государственную академию мирового уровня.

Сейчас, продолжая тенденцию, начатую более десяти лет назад, мировой вклад Китая в инвестиции НИОКР составляет 11,6 % в 2013 г., следуя примеру в 11,3 % в 2012 г. По статистике, сейчас Китай инвестирует в НИОКР рекордными темпами, вместе с тем опережает США по подготовке ученых и инженеров.

Курс на создание национальной инновационной системе в Китае в первую очередь направлен на построение высокоэффективной и качественной экономики. Именно собственные, а не заимствованные инновации рассматриваются в качестве основного рычага для наращивания экономической мощи. Конечно, это вовсе не имеет целью отрицание необходимости и целесообразности использования на определенном этапе технологических и других заимствований. Более того, такие заимствования могут постепенно готовить почву для разработок собственных инноваций. Если углубиться в историю, то в расчете на импортные технологии Китай в прошлом уделял достаточно мало внимания разработке собственных инноваций. Ряд китайских ученых не видели в этом необходимости, считая более целесообразным и экономически выгодным использовать изобретения передовых стран. Это прежде обосновывалось тем, что некоторые технологически отсталые страны, вступив на путь развития позже передовых, могут с успехом использовать достижения их достижений, избежать ошибок и в то же время сэкономить немалые финансовые средства. Таких взглядов придерживался и известный китайский экономист, глава центра экономических исследований Пекинского университета, а позднее и ведущий деятель Всемирного банка профессор Линь Ифу. По его мнению, разработка собственных инноваций не только финансово затратное, но и направление, связанное с достаточно высокими рисками. При самых лучших прогнозах только пять пионерских проектов из ста могут иметь успех и обеспечат патент, однако среди всех пяти далеко не все принесут коммерческую выгоду [4, с. 79].

Однако среди ученых царит и совсем другое мнение, которое заключается в том, что выход Китая на позиции одной из ведущих экономических держав мира совершенно невозможен без овладения ключевыми позициями научно-технического прогресса. «Предприятие, отрасль или государство могут обеспечить свое быстрое и качественное развитие, только обладая собственными ключевыми технологиями, лишь имея право собственности на свои ключевые знания», — убежден руководитель Центра исследований госсобственности Института структурных реформ при Комитете по реформам и развитию Гао Лян [6, с. 79].

За последние годы положение в инновационной сфере Китая значительно изменилось.

Действительно, сегодня КНР вкладывает много средств в НИОКР, вместе с тем очень быстрыми темпами создаются парки и инкубаторы высоких технологий. По количеству инкубаторов Китай сегодня занимает второе место после США. По количеству ученых Китай также уступает пока только США (14,7 и 22,8 % соответственно). Ежегодно число дипломированных специалистов в сфере информационных технологий растет на 200 тыс. человек, что в 5 раз больше, чем в США.

Сейчас Китай стремится к оптимизации структур и концентрации сил и научных сотрудников и исследователей на ведущих направлениях научно-технического прогресса. Уже с 1998 г. ведется реорганизация Академии наук Китая. Сегодня реализуется новый порядок определения научных приоритетов и финансирования. Высокая концентрация финансирования НИОКР и в системе образования: из 700 ВУЗов, занимающихся исследованиями и разработками, 2/3 ассигнований приходится на 50 университетов, при университетах создаются научно-исследовательские компании, технопарки и инкубаторы. При этом быстрыми темпами развивается кооперация университетов с бизнесом: они привлекают 36 % частных расходов на НИОКР. Ведущие университеты принимают участие в государственных программах; также в ведущих университетах, таких как Цинхуа, Фудань, Цзяотун, имеются свои венчурные фирмы.

Благодаря научно-техническому прогрессу Китай достиг прогресса в развитии важнейших отраслей экономики. Освоение технологии выращивания гибридного риса способствует решению продовольственной проблемы. Инновации в нефтяной промышленности позволили поддерживать достигнутый уровень нефтедобычи, несмотря на прогрессирующее истощение запасов нефти на основных ее месторождениях. Значительный технологический прогресс можно отметить в станкостроении, в производстве компьютеров и бытовой электроники, в аэрокосмической промышленности.

Невозможно не отметить значительную роль бизнеса в становлении национальной инновационной модели в Китае. С 1990-х гг. доля НИОКР, которая финансируется частным бизнесом, увеличилась с 2/5 до 2/3. Соответствующая основная доля НИОКР сейчас перемещается в сферу бизнеса, следуя мировым тенденциям. Однако в Китае эти изменения напрямую связаны с механическим преобразованием некоторых государственных исследовательских институтов в коммерческие предприятия без создания необходимых условий для ведения бизнеса, которые при этом полностью ориентируются на инновации.

Выводы

Эффективное построение и функционирование национальной инновационной экономики требует, прежде всего, комплексной поддержки со стороны правительства страны в создании «благоприятного климата» для развития инноваций, а именно: налоговое регулирование, государственные закупки, бюджетные ассигнования. В то же время это и полная трансформация общественного сознания, шаг от пассивного осознания и копирования знаний и навыков к креативности, изобретательности, инновационности. Это окончательный разрыв с научной культурой плагиата и коментаторства [1, с. 218].

Азиатские страны пока еще не являются странами, которые развиваются «на основе знаний и национальной инновационной системе». Учитывая все проблемы и недостатки, им понадобится еще немало времени, чтобы опираться преимущественно на собственные инновации. Им предстоит усовершенствовать научно-техническую и инвестиционную политику, а также существенно расширить и, прежде всего, улучшить подготовку кадров путем создания новых академий наук, научно-исследовательских центров и технопарков.

Литература

1. Бергер, Я. М. Экономическая стратегия Китая / Я. М. Бергер. — М. : ИД «Форум», 2009. — 560 с.

2. Grueber, M. 2012 Global R&D Funding Forecast : The Asian Machine, 2011 / M. Grueber // R&D Magazine. — 2011 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.rdmag.com/articles/2011/12/2012-global-r-d-funding-forecast-asian-machine. — Дата доступа : 31.07.2013.

3. Grueber, M., Studt, T. Asia Drives Growth in 2013 / 2013. Global R&D Funding Forecast / M. Grueber, T. Studt // R&D Magazine. — December 2012 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http:www.rdmag.com/sites/rdmag.com/files/GFF2013Final2013_reduced.pdf. — Дата доступа : 31.07.2013.

4. Линь, Ифу. Цзеду Чжунго Цзинцзи мэй ю сянчэн моши [Для интерпретации китайской экономики нет готовой модели] / Ифу Линь. — Пекин, 2007. — 79 с.

5. OECD Reviews of Innovation Policy, China, Synthesis Report. — 2007. — OECD [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.oecd.org/sti/inno/39177453.pdf. — Дата доступа : 31.07.2013.

6. Чжанван, Чжунго. Взгляд на Китай : в 2 ч. / Чжунго Чжанван. — Пекин, 2008. — Ч. 1. — 240 с.; Ч. 2. — 220 с.

7. Шилов, А. Инновационная экономика : наука, государство, бизнес / А. Шилов // Вопросы экономики. — 2011. — № 1. — С. 127–137.

Материал поступил в редакцию 01.08.2013.

Инновационные инвестиции — важнейший фактор экономического роста

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

Карачун Ирина Андреевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры банковской и финансовой экономики Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются перспективы инновационного развития экономики Республики Беларусь. Обоснована необходимость модернизации производства в соответствии с пятым и шестым технологическими укладами, ориентации на инновационный путь развития и перехода к технологическим укладам более высокого уровня. Проводится исследование наличия корреляционной зависимости между размером внутренних затрат на исследования и разработки и экономическим ростом.

The article considers the prospects for innovative development of the economy in the Republic of Belarus. The necessity of production modernization according to the fifth and the sixth technological patterns, to the orientation on the innovative path of development and transfer to higher technological patterns, is grounded. The presence of co-relational dependence between the amount of inner costs for research and study and the economic growth, is elaborated.

Введение

Мировой финансовый кризис, в который Республика Беларусь была вовлечена из-за высокой степени открытости национальной экономики (экспорт составляет более 80 %), заставил нас переосмыслить имеющийся опыт в области проведения экономической политики.

В настоящее время требуется разработка и реализация инвестиционных программ в целях внедрения новейших технологий, обеспечивающих повышение качества и конкурентоспособности продукции, расширение ее ассортимента, снижение материалоемкости и энергоемкости производства, взаимодействие в интеграционных процессах в рамках Союзного государства, Содружества Независимых Государств, Евразийского экономического сообщества. Президент и правительство Республики Беларусь ориентируют на повышение конкурентоспособности национальной экономики путем модернизации производства в соответствии с пятым и шестым технологическими укладами и на инновационный путь развития [3; 4].

Для обоснования преимуществ новых подходов прежде всего необходимо определить нынешнее место Республики Беларусь в глобальной экономике, проследить динамику и тенденции ее развития, а затем на основе опыта экономически развитых стран выявить факторы, которые обеспечили им сравнительно большой относительно других рост, включая Республику Беларусь, и вывели в лидеры мировой экономики.

Основная часть

Как известно, к числу наиболее развитых стран относятся страны Европейского союза, Организации экономического сотрудничества и развития, Северной Америки (США, Канада). Место Республики Беларусь в глобальной экономике можно проследить на основе данных, представленных на рис. 1.

Согласно проведенному авторами анализу данных социально-экономической статистики, за последние 20 лет Республика Беларусь, несмотря на имеющийся потенциал (научный, производственный и т. д.) и конкурентные преимущества

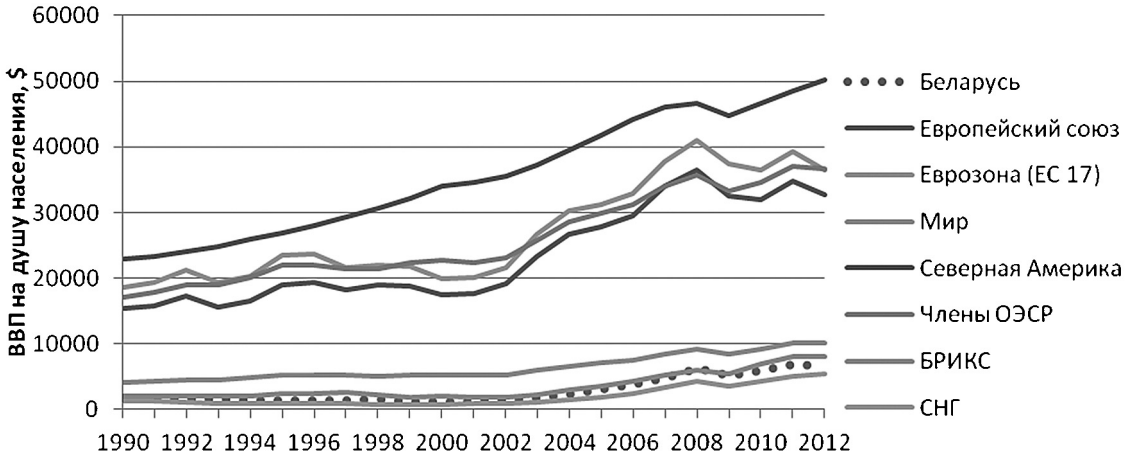


Рис. 1 — Динамика ВВП на душу населения по данным Всемирного банка (собственная разработка) [5]

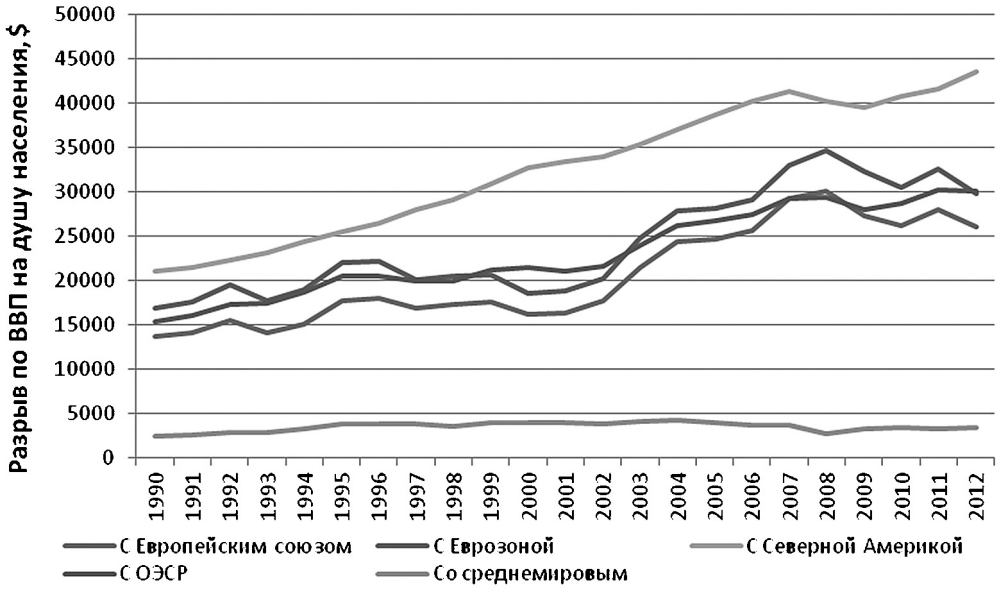


Рис. 2 — Динамика разрыва между Республикой Беларусь и экономически развитыми странами по показателю ВВП на душу населения (собственная разработка)

(выгодное географическое положение, высокий индекс человеческого развития и т. п.), не смогла сократить разрыв в объеме производства по сравнению с экономически развитыми странами, а только приблизилась к среднемировому показателю ВВП на душу населения, достичь который сможет в среднесрочной перспективе.

При этом разрыв по показателю ВВП на душу населения между Республикой Беларусь и экономически развитыми странами (группы стран: ЕС, ОЭСР, Северной Америки) увеличивается. Если сравнить Республику Беларусь и страны ЕС, то разрыв увеличился с 13,634 тыс. USD в 1990 г. до 25,992 тыс. USD в 2012 г. Среднегодовой разрыв составляет 740,96 USD.

При изложенных обстоятельствах очевидно, что прежние схемы и механизмы производства, распределения и инвестирования не дают и не могут дать необходимого и достаточного результата. В этой связи требуются новые подходы к решению задач стратегического развития страны, сформулированные на принципах адаптивности к ситуационным изменениям и структурной гибкости хозяйственного механизма. Сегодня является актуальным внесение прогрессивных изменений, улучшение производства и технологии для выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью. Надо расширять область инвестиционной деятельности с практической реализацией инноваций. Одновременно требуется изменение структуры предприятия, которое должно быть не только ощутимым, но и необходимым для достижения положительной динамики.

Соответственно, измерение результатов проводимой государством экономической политики должно базироваться преимущественно на каче-

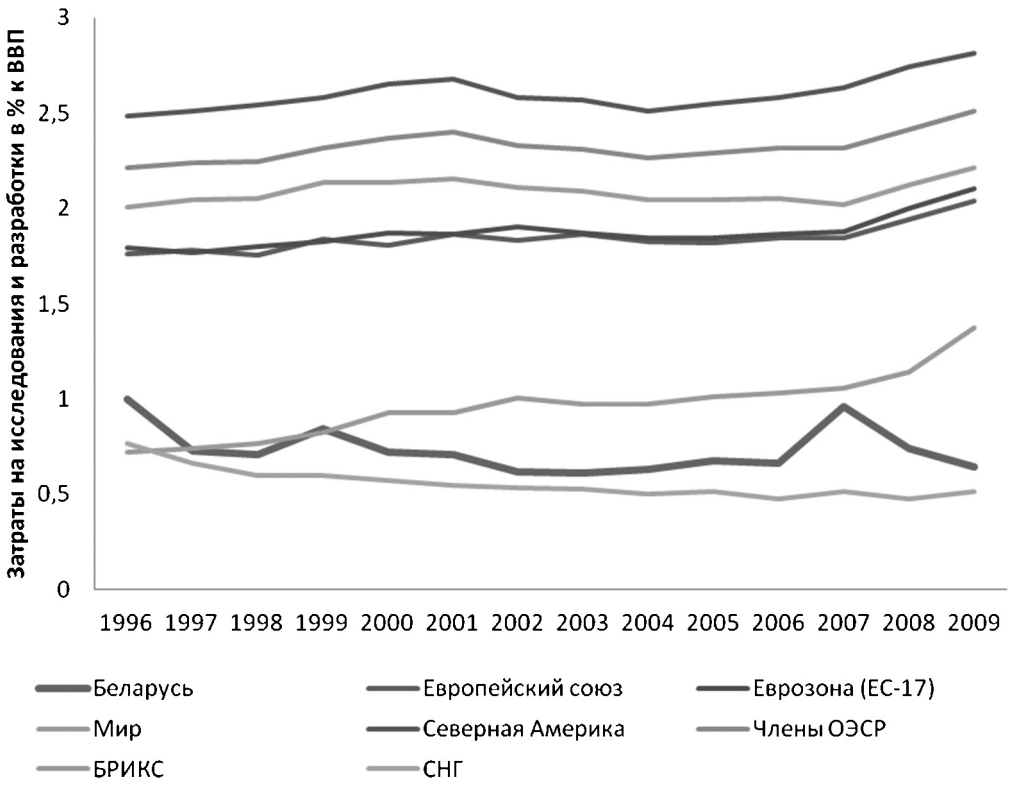


Рис. 3 — Динамика внутренних затрат на исследования и разработки (собственная разработка) [5]

ственных показателях, учитывающих такие характеристики, как имидж страны и социальные стандарты жизни населения. Данные требования содержатся и в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. [2].

С научной точки зрения, это объясняет необходимость и обязательность изменения технологической структуры экономики в сторону увеличения доли продукции технологических укладов более высокого уровня. Республика Беларусь, имея ядро четвертого технологического уклада и стремясь перейти к пятому, отстает от мировых лидеров, уже ориентированных на переход к седьмому [1, с. 40]. Существующий уровень экономического развития страны отличается производством товаров и услуг с более низким уровнем добавленной стоимости по сравнению с экономиками стран, имеющими высокие технологические уклады [1, с. 41].

Следует отметить, что при одновременном воспроизводстве нескольких технологических укладов в большинстве государств проявляются такие диспропорции, как возрастание экономических потерь, снижение эффективности общественного производства, замедление и ухудшение качества экономического роста. Указанное напрямую связано с тем, что активная часть основных промышленно-производственных фондов (машины, оборудование, транспортные средства) по промышленности не обновлялась уже 15 лет, износ в целом достиг 80 % и намного превысил критически допустимый уровень [2]. При таких условиях экономика не может стать конкурентоспособной, а отечественная продукция и в дальнейшем будет вытесняться с мировых рынков. Это усилит ее зависимость от экспорта нефтепродуктов и калийных удобрений (предприятия госконцерна «Белнефтехим»), металлов (Белорусский металлургический завод), сельскохозяйственной продукции и импорта минеральных продуктов, черных и цветных металлов, машин, оборудования и транспортных средств, а также продовольственных товаров. Реализация альтернативного сценария, направленного на модернизацию производства, обеспечивается концентрацией экономических ресурсов на создание инноваций, которые будут востребованы при производстве продукции, связанной с рынком мировых макротехнологий [1, с. 42].

Инновации имеют большое значение, поскольку они укрепляют конкурентные позиции организации, повышают возможность дифференциации продукции. Кроме того, они увеличивают действенность рынка, так как происходит снижение производительных затрат и повышение качества изделий. В этой связи для любой экономики является актуальным практическое усовершенствова-

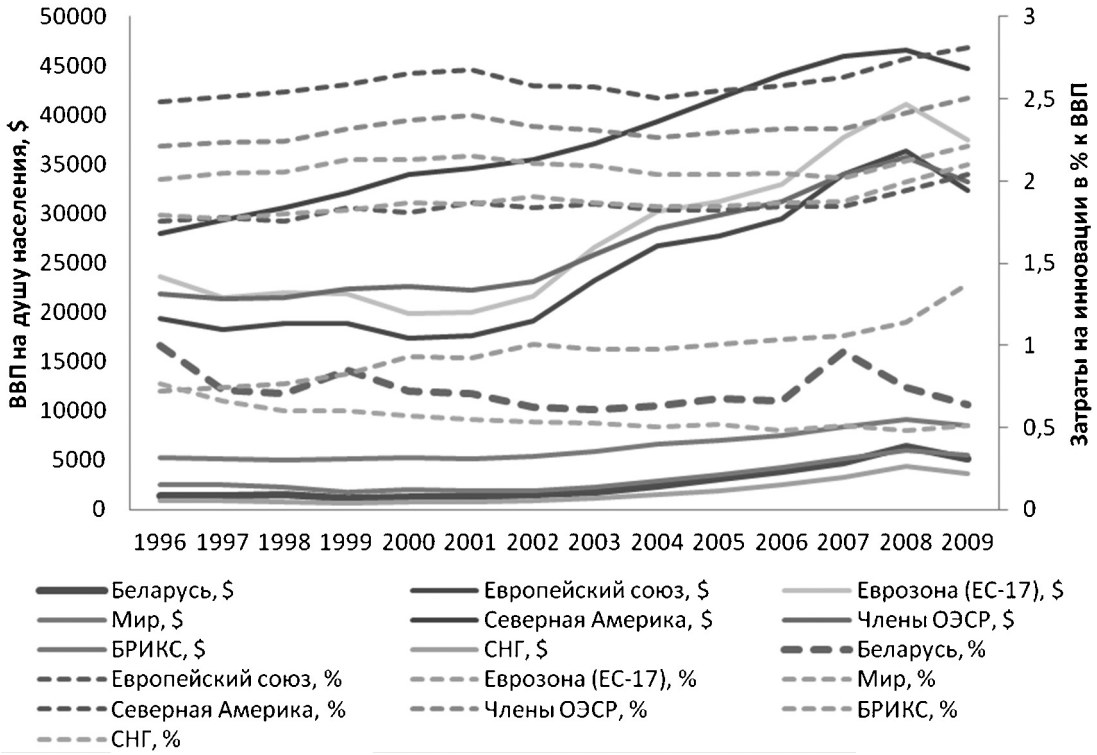


Рис. 4 — Совмещение графиков динамического изменения размера уровня ВВП на душу населения и внутренних затрат на исследования и разработки (собственная разработка)

ние и разработка новых технологических процессов, а также инновационной продукции. Решению этой первостепенной задачи должны быть подчинены преобразования структуры производства и технологическая динамика во всех сферах и секторах экономики, обеспечение воспроизводства соответствующих пятому и шестому технологическим укладам средств производства и рабочей силы. Поэтому экономические преобразования в Беларуси следует проводить путем внедрения технологий, характерных для шестого технологического уклада, что в долгосрочной перспективе экономического развития усилит мотивацию для использования инноваций.

В настоящее время развитие пятого и шестого технологических укладов в Республике Беларусь сдерживается рядом причин, в том числе недостаточным уровнем финансирования исследований и разработок, которые формируют основу инновационного развития. Необходимость обеспечения финансовыми ресурсами инновационной деятельности подтверждает следующее авторское исследование. Нами была проанализирована взаимосвязь внутренних затрат страны на исследования и разработки с уровнем ВВП на душу населения.

Можно сделать вывод, что за последние 20 лет в Республике Беларусь исследования и разработки финансировались не в полном объеме по сравнению со среднемировыми показателями, особенно стран ЕС, ОЭСР, Северной Америки. Является обоснованным предположение о том, что страны, затратившие на исследования и разработки, реализацию различных экономических программ и видов экономической деятельности больше финансовых средств, имеют и больший размер ВВП на душу населения. Эта закономерность отчетливо просматривается на рис. 4, где представлено сравнение динамики роста ВВП на душу населения и уровня затрат на внедрение инноваций по группам стран.

Для проведения расчетов были взяты соответствующие данные Всемирного банка по 67 странам [5], исследование которых показало наличие корреляционной зависимости уровня ВВП на душу населения от уровня производимых государством затрат на исследования и разработки.

Результаты расчетов в MS Excel:

Регрессионная статистика	
Множественный R	0.592601728
R-квадрат	0.351176808
Нормированный R-квадрат	0.341194913
Стандартная ошибка	16495.64773
Наблюдения	67

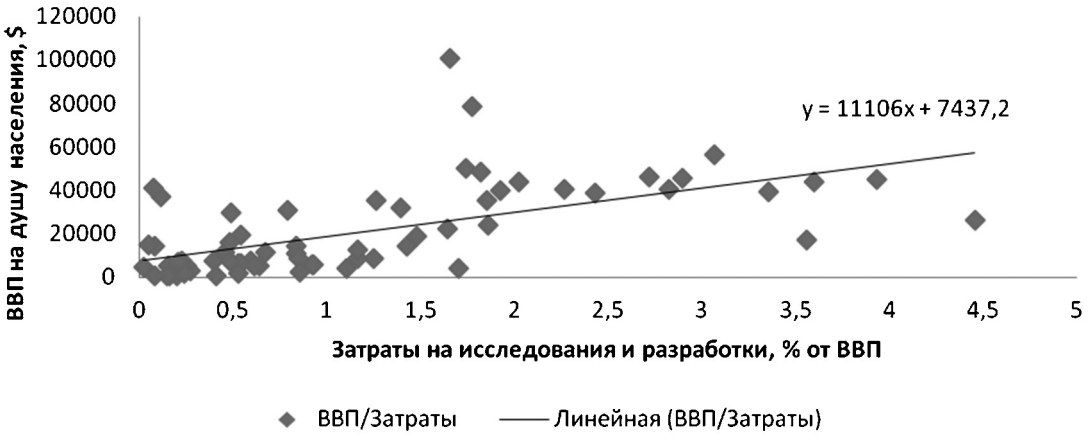


Рис. 5 — Корреляционная зависимость ВВП на душу населения от затрат на исследования и разработки по странам мира (собственная разработка на основе данных [5])

	Коэффициенты	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-значение*	*Нижние 95 %*	*Верхние 95 %*
ВВП на душу населения	7437.245016	2999.364508	2.47960693	0.015754	1447.10045	13427.39
Затраты	11106.15995	1872.438294	5.93138903	1.27E-07	7366.64245	14845.68

Как видно из расчетной таблицы, значение коэффициента при уровне затрат на разработки по *t*-статистике является высоким (|t| > 2), а соответствующее *P*-значение не превышает 0,05. Это свидетельствует о статистической значимости коэффициента. Следует отметить достаточно высокое значение *F*-статистики 35,18137578, позволяющее утверждать, что коэффициент детерминации статистически значим, и гипотеза о зависимости между переменными не отвергается. Таким образом, можно говорить о том, что при увеличении затрат на проведение исследований на 1 % следует ожидать роста ВВП на душу населения приблизительно на 11 тыс. USD.

Заключение

1. Существующий разрыв в экономическом развитии Республики Беларусь и ведущих стран (ЕС, ОЭСР, Северная Америка) невозможно преодолеть без изменения подхода к финансированию инновационной деятельности, предопределяющего увеличение доли финансирования на уровне экономически развитых стран, т. е. 2 % от ВВП. Эмпирическое исследование показывает, что решение проблем, порожденных недофинансированием исследований и разработок, требует комплексного подхода, предполагающего активизацию инновационных процессов в Республике Беларусь и увеличение внутренних финансовых ресурсов на исследования и разработки. Изменение затрат на 1 % влечет изменение ВВП на душу населения на 11 тыс. USD.

2. Данные проведенного анализа обосновывают прямое влияние фактора увеличения затрат на исследования и разработки на рост ВВП. Решение проблемы преодоления экономического разрыва Республики Беларусь и наиболее конкурентных экономик мира возможно путем изменения подхода к пониманию сущности инноваций и содержанию инновационной деятельности, а именно: инновации — это не всякое новшество, а лишь то, которое дает возможность использовать технологии и результат в новом технологическом укладе. Например, инновацией для экономики с четвертым технологическим укладом будет использование технологий последующих технологических укладов. Правомерно констатировать: инновационные инвестиции являются важнейшим фактором экономического роста.

Литература

1. Козлов, А. В. Стратегические ориентиры инновационного развития экономики Республики Беларусь / А. В. Козлов // Новая экономика. — 2013. — № 1 (61). — С. 38–46.

2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Респ. Беларусь ; редколл. : Я. М. Александрович [и др.]. — Минск : Юнипак. — 200 с.

3. Об утверждении Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь до 2020 года : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 5 июля 2012 г., № 622 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

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 от 19.09.2011 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

5. World DataBank / World Development Indicators // The World Bank [Electronic resource]. — Mode of access : http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/FileDownloadHandler.ashx?filename=68291a20-a397-4ac7-8b2d-39485c8085c4.xls&filetype=BULKEXCEL&language=en. — Date of access : 01.08.2013.

Материал поступил в редакцию 16.08.2013.

Инвестиционное обеспечение инновационного развития предприятий электроэнергетики: теоретико-методический аспект

Манаенко Ирина Николаевна,
аспирант кафедры международной экономики факультета менеджмента и маркетинга Национального технического университета Украины «Киевский политехнический институт» (г. Киев, Украина)

В статье проанализированы особенности инновационного развития, которые формируются на основе инновационного потенциала предприятия. Обосновано, что инновационное развитие предприятий электроэнергетики происходит в условиях неопределенности. Предложено оценивать инвестиционное обеспечение инновационного развития предприятий электроэнергетики на основе трех измерений: оценка проектов по модернизации основных фондов, оценка экологических выгод от реализации данных проектов и оценка внутренних факторов возникновения рисков предприятия.

This paper analyzes the characteristics of innovative development, which is based on innovation potential of enterprises. Proved that the innovative development of power industry is in uncertainty. An estimate investment providing innovative power industry development based on three dimensions: evaluation projects of modernization of fixed assets, estimated environmental benefits of implementing these projects and evaluate internal factors of hazards enterprise.

Развитие национального промышленного комплекса в среде ускорения мировых интеграционных процессов возможно при условии комплексного инвестиционного обеспечения инновационной деятельности. Инвестиционное обеспечение инновационных разработок предприятий способствует стратегическому повышению эффективности его работы и укреплению потенциала предприятия. Менеджмент инвестиционного обеспечения инновационной деятельности характеризуется сложностью поиска новых источников финансирования и разработкой новых инвестиционных механизмов. Гармоничное сочетание инвестиционной и инновационной деятельности следует рассматривать как главную предпосылку обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий.

Анализ научных публикаций позволяет утверждать, что ученые предлагают ряд подходов к разработке типологии развития вообще, так и к выделению инновационного развития из других типов развития. Инновационное развитие можно отнести к таким типам развития, как интенсивный, прогрессивный, революционный, развивающий, опережающий. Но в то же время инновационное развитие является частью устойчивого развития. Согласно научным разработкам М. З. Згуровского, устойчивое развитие — это процесс развития государства на основе согласования и гармонизации экологической, социальной и экономической составляющих с целью удовлетворения потребностей современных и будущих поколений [1]. Концепция устойчивого развития объединяет три подсистемы: экономическую, экологическую и социальную. Так, экономическая подсистема базируется на учете конкурентоспособности и инновационности, экологическая — на учете уровня экологической нагрузки и экологического планирования, а социальная — на развитии человеческого потенциала, институциональном развитии и др. [2, с. 7–8]. И хотя инновационное развитие фактически является элементом только экономической подсистемы, однако косвенно влияет на социальную и экологическую.

Необходимо учитывать тот факт, что инновационное развитие зависит как от имеющегося потенциала предприятия (т. е. состояния факторов внутренней среды), так и от изменений внешней

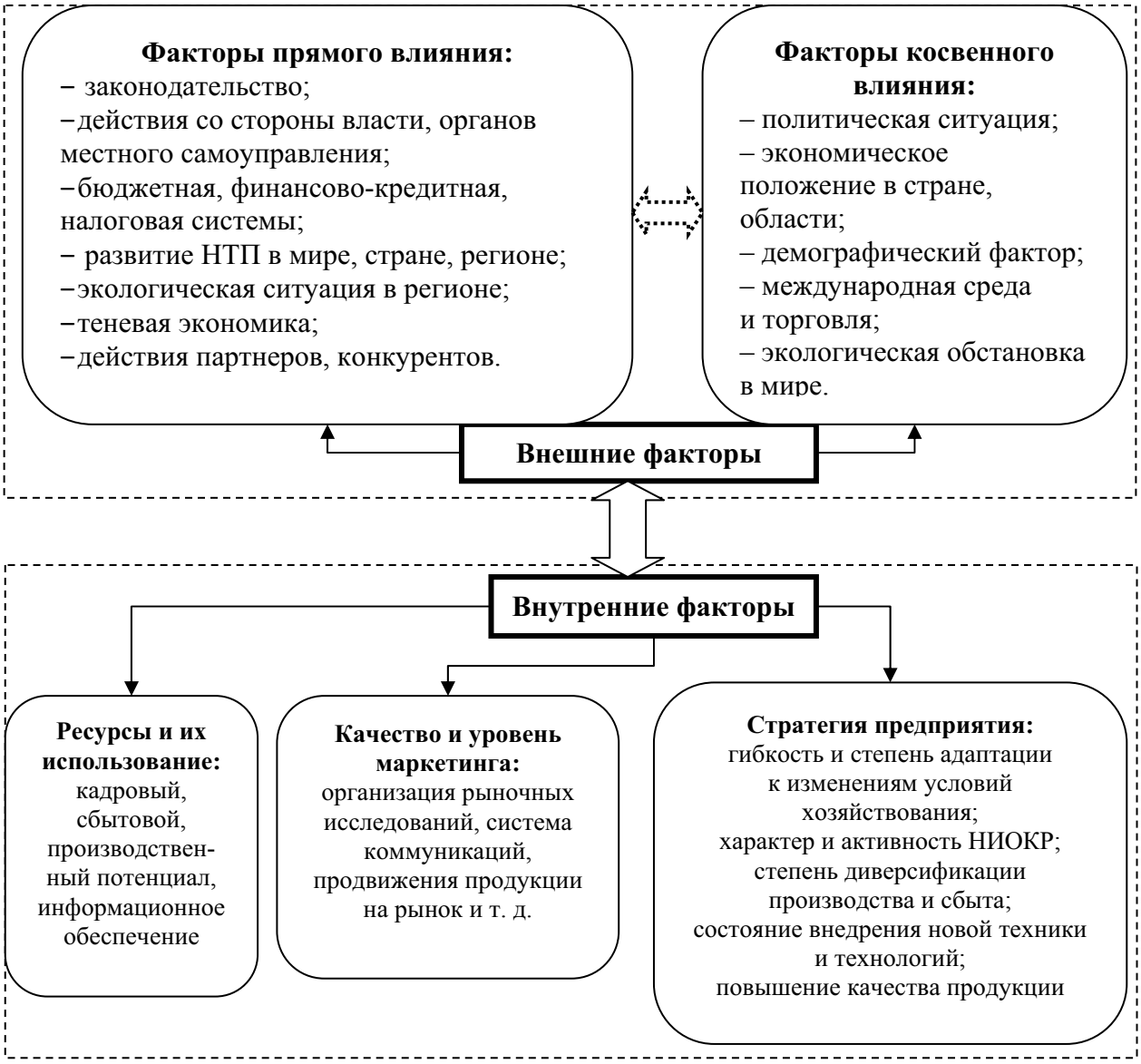


Рис. 1 — Система внутренних и внешних факторов, влияющих на возникновение рисков в инновационном развитии предприятий
Источник: [3, с. 90–91]

среды. В современных условиях функционирование предприятий характеризуется высокой степенью неопределенности, динамичностью и нестабильностью. Есть два ключевых понятия «развитие» и «потенциал», и они влияют друг на друга: практически невозможно развитие предприятия при низком уровне потенциала без значительных возможностей внешней среды. В свою очередь, развитие приводит к увеличению и улучшению существующих составляющих потенциала предприятия. Инновационный потенциал предприятия как основа его инновационного развития представляет собой сложную и многогранную категорию, учитывает большинство аспектов функционирования предприятия. Однако каждое предприятие, а тем более то, что объявило курс на инновационное развитие, находится под влиянием неопределенности, затрудняет достижение поставленных целей и поддержание сложившегося инновационного потенциала.

Инновационное развитие имеет определенные особенности, одной из которых является ее высокая склонность к риску, обусловленная неопределенностью факторов внутренней и внешней среды хозяйствования предприятия. Однако высокий риск сопровождается значительной степенью компенсации — высокой прибылью от внедрения результатов инновационной деятельности. Неопределенность в процессе принятия решений в области инновационной деятельности предприятия следует рассматривать как дефицит знаний, который может быть как объективным,

Рис. 2 — Конструкция инновационного развития предприятия в условиях неопределенности
Источник: составлено автором

обусловленным глобализацией экономических процессов, ускорением научно-технического прогресса, так и субъективным, возникающим в силу конкретных обстоятельств (например, ограниченности знаний лица, принимающего решение). В отличие от неопределенности риск является измеримой величиной, его количественной мерой служит вероятность возникновения неблагоприятного результата. Неопределенность как атрибут риска не является причиной его проявления, а лишь создает соответствующую среду для развития факторов возникновения риска. Факторами риска, вызванными неопределенностью, есть все риски, возникающие в ходе инновационного развития и сформированного инновационного потенциала, которые могут быть разделены по отношению к хозяйствующему субъекту на две группы: внешние и внутренние (рис. 1).

Внешние факторы связаны с состоянием внешней среды, в которой осуществляется реализация инновационной деятельности, и включают риски, обусловленные деятельностью государства (макроэкономические, социально-политические), окружающей среды (природно-климатические, экологические) и субъектов непосредственного окружения (поставщики, потребители, конкуренты, общество в целом). Внутренние факторы связаны с внутренней средой предприятия, т. е. обусловлены особенностями выбранного курса инновационного развития предприятия: риски кадрового обеспечения, связанные с персоналом, и технические риски, связанные с имуществом.

На рис. 2 представлена схематическая конструкция взаимосвязи инновационного развития предприятия на основе его инновационного потенциала в условиях неопределенности.

Учитывая специфику выбранных для исследования предприятий, предприятий электроэнергетики, возникает объективная необходимость учета отраслевых особенностей в совершенство-

вании теоретических положений о сущности инноваций, инновационного развития и рисков.

Учитывая, что предприятия электроэнергетики относятся к базовой отрасли промышленности, применение радикальных инноваций встречается крайне редко, ведь вероятность риска слишком велика и убытки одного предприятия автоматически влияют на другие.

Поэтому в соответствии с представленными классификационными признаками инновационное развитие на отечественных предприятиях электроэнергетики основывается на применении инноваций по следующим группам факторов:

1. Тип нововведения: техника (оборудование, приборы);

2. Механизм осуществления: диффузные нововведения, распространяемые на многие объекты;

3. Характер комплексности: комплексные по реализации;

4. Принцип отношения к своему предшественнику: те, которые предполагают полное или чаще частичное вытеснение устаревших средств, обеспечивая тем самым более эффективное выполнение соответствующей функции;

5. Объем: системные;

6. Цели: повышение эффективности производства; улучшение экологических показателей;

7. Социальные и экологические последствия: те, что дают социальные и экологические преимущества;

8. Тип новизны для рынка: новые для отрасли в стране, новые для данного предприятия;

9. Уровень изменчивости технологии: приводят к улучшению качественных и ценовых параметров продукции при неизменной технологии.

Выше обосновано, что предприятие развивается в условиях неопределенности. Поэтому стоит акцентировать внимание на внешних и внутренних факторах риска как атрибута неопределенности, учитывая отраслевую специфику. К внутренним факторам риска электроэнергетического предприятия в условиях инновационного развития предлагаем относить:

1. Производственные: устаревшее оборудование, сложная технология, уровень управления предприятиям, нарушения графиков и увеличение сроков поставки комплектующих для ситуационного ремонта;

2. Административно-управленческие: сложная структура управления, неточности целей деятельности предприятия, ухудшение репутации руководства;

3. Человеческие: низкая мотивация персонала, нехватка персонала, утечка конфиденциальной информации, факторы взаимодействия с контрагентами, возникновения конфликтных ситуаций;

4. Финансовые: отсутствие денежного резерва, увеличение кредиторской и дебиторской задолженности, потеря финансовой независимости.

К внешним факторам, которые влияют на функционирование электроэнергетических предприятий, по нашему мнению следует отнести:

1. Экономические: уровень государственного экономического регулирования, налоговая политика страны, культура ведения бизнеса, факторы конкуренции, устойчивость экономической системы, уровень доходов населения;

2. Политические и социальные: уровень социальной защищенности, политическая стабильность, культура и образование граждан, уровень коррупции;

3. Правовые: тарифные согласования, ответственность за нарушение контрактных обязательств, соблюдение законодательства;

4. Экологические: природные и техногенные катастрофы, ужесточение экологических норм и требований к выбросам;

5. Международные: доступ к финансовым, природным, трудовым ресурсам, состояние валютного рынка, деятельность международных корпораций, скрытый протекционизм государства по защите предприятий электроэнергетики.

С учетом вышесказанного можно предложить следующее определение понятия «риск» в электроэнергетике. Риск в электроэнергетике — это объективно-субъективная категория, связанная с вероятностью неосуществления целей инвестирования в инновационное развитие с учетом внешних и внутренних факторов риска предприятия в условиях неопределенности, что может привести к нарушению надежного режима производства и отпуска электроэнергии. А инновационное развитие предприятий электроэнергетики в условиях неопределенности предлагается рассматривать как сложный процесс прикладного характера внедрения инноваций под влиянием внутренних и внешних факторов риска с целью получения экономического, социального, экологического эффекта, который связан с необходимым условием развития предприятий в долгосрочной перспективе.

Инновационное развитие предприятий электроэнергетики проявляется в реализации проектов по техническому переоснащению, модернизации и реконструкции основных средств, т. е. обязательно осуществляется технико-экономическое обоснование инвестиционного обеспечения инновационных проектов по ряду пока-

Таблица 1 — Показатели эффективности инвестиционного обеспечения реализации проекта [4]

Показатель	Формула расчета
Чистая приведенная стоимость (NPV)	*NPV* — это разница между суммой дисконтированных чистых входящих. $$NPV = \sum_{k=1}^{n} \frac{CF_k}{(1+r)^k} - \sum_{k=1}^{n} \frac{I_k}{(1+r)^k}, \quad (1)$$ где n — срок реализации проекта; CF_k — чистый входной поток средств (доходы) в k-м году; r — ставка дисконтирования; I_k — инвестиционные расходы в k-м году; k — порядковый номер года от начала реализации проекта.
Внутренняя норма прибыльности (IRR)	*IRR* — такое значение ставки дисконтирования, при котором сумма дисконтированных инвестиционных затрат равна сумме дисконтированных чистых входящих потоков средств (доходов), или значение показателя дисконта, при котором *NPV* проекта равен нулю. $$IRR = \sum_{k=1}^{n} \frac{CF_k}{(1+IRR)^k} - \sum_{k=1}^{n} \frac{I_k}{(1+IRR)^k} = 0 \quad (2)$$ На практике определение *IRR* рассчитывается по формуле: $$IRR = A + a\,(B - A) / (a - в),$$ где A — величина ставки дисконта, при которой *NPV* положительна; B — величина ставки дисконта, при которой *NPV* отрицательна; a — величина положительного *NPV* при величине ставки дисконта A; $в$ — величина отрицательной *NPV* при величине ставки дисконта B.
Дисконтированный период окупаемости (DPP)	*DPP* рассчитывается как срок до момента выполнения этого равенства. $$IRR = \sum_{k=1}^{n} \frac{CF_k}{(1+IRR)^k} = \sum_{k=1}^{n} \frac{I_k}{(1+IRR)^k} \quad (3)$$
Индекс прибыльности (PI)	*PI* – это частное от деления суммы дисконтированных чистых входящих потоков средств (доходов) за период реализации проекта на сумму дисконтированных инвестиционных затрат, необходимых для реализации этого проекта. $$IRR = \sum_{k=1}^{n} \frac{CF_k}{(1+IRR)^k} / \sum_{k=1}^{n} \frac{I_k}{(1+IRR)^k} \quad (4)$$

зателей. Считаем целесообразным опереться на Приказ Министерства экономического развития и торговли Украины № 1279 от 13.11.2012 г. «Об утверждении методических рекомендаций по разработке инвестиционного проекта, для реализации которого может оказываться государственная поддержка» [4]. Согласно методическим рекомендациям расчеты прогнозируемых показателей эффективности проекта должны базироваться на таких показателях, как:

– чистая приведенная стоимость — NPV;

– внутренняя норма доходности — IRR;

– Дисконтированный период окупаемости проекта — DPP;

– Индекс доходности — PI.

Формулы для расчета представлены в табл. 1.

Инновационный потенциал предприятия напрямую зависит от финансово-экономических показателей деятельности предприятия. В то же время такие показатели могут свидетельствовать о внутренних факторах возникновения рисков разного рода. Поэтому с учетом бухгалтерской отчетности и данных баланса предприятия предлагается оценить такие риски внутренней среды предприятия, влияющих на формирование его инновационного потенциала:

1) имущественный риск: коэффициент износа основных производственных фондов, коэффициент обновления основных производственных фондов, коэффициент выбытия основных производственных фондов;

2) риск ликвидности: коэффициент покрытия, коэффициент быстрой / абсолютной / текущей ликвидности;

3) риски бизнес-событий: коэффициент платежеспособности, автономии, маневренности собственного капитала, обеспечения собственными оборотными средствами, долгосрочного привлечения заемных средств;

4) рыночные риски: рентабельность продаж, чистая рентабельность продаж, коэффициент оборачиваемости собственного капитала;

Рис. 3 — Модель механизма инвестиционного обеспечения инновационного развития предприятий электроэнергетики
Источник: разработано автором

5) кредитные риски: коэффициент покрытия инвестиций, рентабельность собственного капитала, активов, рентабельность возврата инвестиций.

Так как предприятия электроэнергетики относятся к активным загрязнителям окружающей среды, то актуальным становится вопрос экологической эффективности. Ведь при реализации проектов по модернизации основных средств осуществляется экологический мониторинг и установление экологических фильтров. Именно поэтому инновационное развитие предприятий электроэнергетики сопровождается не только анализом показателей предприятия и отдельных его проектов, но и определением эколого-экономического эффекта. Целесообразно взять за основу научные труды И. В. Воробьева, который предлагает определять годовую экономию от внедрения природоохранных мероприятий следующим образом [5]:

$$E_{rt} = \Delta Пt + Дt - Зt, \quad (5)$$

где E_{rt} — годовая экономия, что достигается за счет внедрения природоохранных мероприятий, грн.;

$\Delta Пt$ — разница платы за загрязнение, грн.;

$Дt$ — часть дохода от реализации продукции, полученной в результате природоохранного мероприятия, грн.;

$Зt$ — общие расходы, связанные с реализацией природоохранных мероприятий, грн.

С учетом изложенных положений на рис. 3. предлагается модель инвестиционного обеспечения инновационного развития предприятий электроэнергетики.

Исследовав сущность экономической категории «инновационное развитие» предприятия, определено, что его основой является инновационный потенциал. Однако развитие предприятий электроэнергетики, как любых других хозяйствующих субъектов, происходит в условиях неопределенности, поэтому предложено учитывать риски внутренней среды предприятия в условиях инновационного развития. Учет рисков позволяет минимизировать негативные отклонения и усилить благоприятные отклонения с целью получения дополнительных выгод. Особенности инвестиционного обеспечения инновационных проектов проявляются через порядок вложения инвестиционных ресурсов в форме финансовых, материальных, нематериальных и трудовых, которые направляются на реализацию инновационного проекта. Для предприятий электроэнергетики актуально инвестиционное обеспечение инновационной модернизации, реконструкции и технического перевооружения основных производственных фондов с целью создавать нормальные условия для функционирования предприятия.

Литература

1. Згуровский, М. Украина в глобальных измерениях устойчивого развития / М. Згуровский // Зеркало недели. — 2006. — № 19 (598). — С. 14.

2. Згуровский, М. З. Устойчивое развитие регионов Украины / М. З. Згуровский. — К. : НТУУ «КПИ», 2009. — 197 с.

3. Управление экологическими рисками инноваций : монография / под ред. д. э. н., проф. С. М. Ильяшенко. — Сумы, 2004. — 223 с.

4. Приказ Министерства экономического развития и торговли Украины № 1279 от 13.11.2012 г. «Об утверждении методических рекомендаций по разработке инвестиционного проекта, для реализации которого может оказываться государственная поддержка» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=32854.

5. Воробьев, И. В. Определение экономической эффективности природоохранных мероприятий в теплоэнергетики / И. В. Воробьев, Я. В. Посевин // Энергетика и электрофикации. — 2003. — № 5. — С. 2–4.

Материал поступил в редакцию 30.08.2013.

Методический подход к проведению количественного маркетингового анализа внутренней среды для формирования эффективных управленческих решений

Чурлей Эдуард Генрихович,
преподаватель кафедры международного менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются проблемы проведения маркетингового анализа. Выделены маркетинговые аспекты в методах принятия управленческих решений для определения дисбаланса во внутренней среде и дана их критическая оценка с точки зрения практического применения. Обозначены проблемные области практического использования SWOT-анализа. Предложен структурно-логический подход к проведению маркетингового анализа оценки дисбалансов во внутренней среде предприятия. Установлены аспекты практического применения разработанного подхода маркетингового анализа во внутренней среде.

The article examines the problems of performing a marketing analysis. The author highlights several marketing aspects of decision-making methods which are used to determine the disbalance in the internal environment, and provides their critical evaluation in relation to practical application. The article determines problem areas of practical usage of the SWOT-analysis. The author proposes a structural and logical approach to the assessment of the marketing analysis of disbalances in the internal environment of the enterprise. He establishes the aspects of practical application of the developed market analysis approach in the internal environment.

Процессы модернизации, происходящие в последние годы, требуют от руководителей, собственников, инвесторов и консультантов новых подходов к поиску резервов времени на принятие и обеспечение реализации управленческих решений. Это обусловлено необходимостью повышения эффективности бизнес-структур, одним из важных источников которой является внутренняя среда предприятия.

Внутренняя среда, которую предприятие может контролировать, складывается, во-первых, из действующей системы управления, способов и методов получения информации о рынке, планирования и контроля деятельности, а также ее организации, а во-вторых, из элементов маркетинг-микс: товара, цены, условий и места продажи, стимулирования. С помощью оценки и управления факторами внутренней среды предприятие приспосабливается к изменениям среды внешней [6].

Повышение функциональной адаптивности и всех подсистем предприятия к требованиям рынка обеспечивает принцип сбалансированности процессов и временных параметров выполнения процедур, необходимых для эффективного управления. Он решает проблему достижения сбалансированности внутренней среды, одним из элементов которой является недостаточность использования маркетинговых инструментов при коммуникациях предприятия с внешней средой. Прикладные аспекты выявления дисбалансов во внутренней среде, связанных с влиянием факторов внешней среды, исследовались в работах различных специалистов: Б. Н. Паньшина [9], В. С. Протасени [11], А. П. Дуровича [4], И. Л. Акулича [1], Э. Г. Чурлея [18]. Разработки ученых позволили создать ряд маркетинговых инструментов стратегического анализа. Без их использования сложно выявлять дисбалансы во внутренней среде. Это объясняет существование

источников риска, которые могут значительно затруднять реализацию управленческих решений и приводить к росту затрат. В то же время инструменты количественного маркетингового анализа позволят достаточно оперативно выявить данные дисбалансы во внутренней среде и дадут возможность снизить риски, сопровождающие хозяйственную деятельность.

С теоретической точки зрения в научной экономической литературе термин дисбаланс рассматривается как неуравновешенность, несбалансированность, несоответствие доходов и расходов, активов и пассивов, дебета и кредита [7]. Исходя из данной точки зрения и маркетингового подхода, дисбаланс внутренней среды предприятия может концентрироваться по следующим направлениям: производственные возможности и располагаемые ресурсы, полнота использования принципов маркетинга и способы реализации стратегических планов и т. д.

Как показывает практика, при принятии управленческих решений игнорируются дисбалансы во внутренней среде предприятия, что приводит к проблемам в достижении поставленных целей. Это формирует потребность в научном поиске инструментов для анализа внутренней среды и выявления в ней дисбалансов.

Системный подход к анализу дисбалансов внутренней среды предполагает последовательность его проведения. При этом на начальном этапе важно оценить собственные ресурсы предприятия для четкого понимания реальной ситуации. Это позволит детально охарактеризовать ключевые сферы внутренней среды в динамике и определить причины возникновения дисбалансов. Следующие шаги анализа реализуются с опорой на данные, полученные на этом этапе. Важно также отметить, что значимость оценки собственных ресурсов предприятия возрастает при повышении скорости изменений в окружающей среде [13]. Это подтверждает приоритетный характер анализа внутренней среды предприятия как управленческой функции. Однако существующие правила предполагают следующий порядок проведения анализа: начинать с внешней, а не с внутренней среды бизнеса, что также зависит от вида экономической деятельности предприятия. Логическая цепочка имеет следующий вид: начинать с оценки рынка, а не с анализа внутренних возможностей → рассматривать реакцию клиента как ключевую маркетинговую цель → считать и процесс, и продукт единым целым → конкуренцию оценивать с точки зрения компании и не задвигать главные цели бизнеса за операционными показателями [14; 19]. Однако существует и другая точка зрения на логику анализа среды бизнеса, согласно которой оценка формируется на основе подходов «эпохи экономики знаний». Например, в этой связи обращают внимание на тот факт, что сегодня важно четко знать и точно оценивать собственные ресурсы и только после этого переходить к оценке окружающей среды [3]. Также, рассматривая типичные ошибки, белорусский ученый А. П. Дурович обращает внимание на то, что часто предприятия начинают изучать чужой опыт до того, как проанализировали собственную работу. Современные процессы модернизации экономики подразумевают смещение акцентов в управлении бизнес-процессами с традиционных подходов на адаптивные, характерные для экономикой знаний. Исходя из этого, данный способ построения маркетингового анализа по цепочке «внутренняя среда — внешняя среда» представляется более обоснованным.

Этой же проблеме посвящены современные исследования ученых, подтверждающие ее значимость для практической деятельности в области анализа внутренней среды предприятия. В частности, основой процесса маркетингового анализа внутренней среды может служить работа О. Уилсона «Аудит маркетинга», в которой автором при помощи ряда подготовленных вопросов предлагается рассмотреть ситуацию с разных позиций [16]. Среди российских авторов маркетинговому аудиту уделяет внимание Д. В. Тюрин [15]. Элементы анализа внутренней среды рассмотрены также В. Л. Музыкантом [8], а В. Д. Шкардун [19] рассматривает методики исследования внутренней среды через комплекс: методики анализа организационного и кадрового потенциала предприятия, методики оценивания качества коммуникаций предприятия, методики ревизии маркетинга предприятия и методики ревизии сбытовой деятельности предприятия, лишь кратко обозначая сферы анализа. Вопросы анализа внутренней среды также рассматриваются В. В. Царевым, который предлагает проводить оценки «достигнутого уровня отдельных характеристик, свойственных маркетинговой службе» в количественном выражении [17, с. 347]. Также вопросы анализа внутренней среды рассматриваются при помощи «чек-листов», т. е. перечня вопросов по различным аспектам управленческой деятельности на основе маркетинговых инструментов, содержащих характеристики фактического положения, оценку тенденции, а также выводы по влиянию на ситуации [20].

Следует отметить, что существуют различные подходы к рассмотрению элементов внутренней среды. Широкое распространение получил подход 7S(8S) McKinsey, где Structures — структура, Strategies — стратегии, Systems — системы, Staffing — обеспеченность персоналом, Skills — навыки, Shared Values — общие ценности, Style — стиль, Sistimable competitive advantage — устойчивое конкурентное преимущество. Подход KPMG заключается в рассмотрении производительности (в некоторых переводах эффективности) через связь ряда элементов: менеджмент и организация, ресурсы и системы, сотрудники и культура, продукты и процессы [12].

Рассматриваются даже попытки использования SWOT-анализа, но, несмотря на существующее мнение об универсальности распространенного и часто используемого в практике SWOT-анализа как метода стратегического анализа для принятия управленческих решений, возможности его достаточно ограничены. Даже как следует из названия модели, она включает в себя не только описание сильных и слабых сторон, относимых именно к внутренней среде, но также возможностей и угроз, которые являются факторами внешней среды. Поэтому следует считать одним из заблуждений универсальность использования модели в качестве источника информации о дисбалансах только во внутренней среде. Кроме того, проблемную область использования SWOT-анализа составляют недостаточное обоснование и информационная поддержка включаемых в матрицу ключевых факторов, на основании которых разрабатываются мероприятия по реализации управленческих решений.

Рассмотренные подходы имеют недостатки, которые приводят к ограничению их использования в практической маркетинговой деятельности предприятия. Как правило, недостатки существующих подходов концентрируются в невозможности проведения количественных оценок для получения характеристик изменения ситуации внутри организации с позиции маркетинга. Необходимо отметить, что на современном этапе именно количественный подход дает наиболее полную характеристику происходящих изменений, их динамики, скорости, структуры и направления, что особенно актуально для формулирования управленческих решений. К числу основных проблемных областей неполного применения маркетинговых инструментов, обусловленных попыткой заменить детальный анализ внутренней среды выполнением SWOT-анализа, можно отнести:

– наличие ошибочного мнения ряда руководителей о владении полной информацией о ситуации с позиции маркетинга на предприятии и, как следствие, отсутствие необходимости в проведении маркетингового анализа внутренней среды;

– разочарование в «прямом» и некорректном применении неадаптированных западных методик;

– отсутствие простой, доступной, адаптированной и отлаженной модели маркетингового анализа внутренней среды предприятия;

– отсутствие системности выполнения работ и, как следствие, невозможность получения результата в динамике;

– отсутствие способов визуализации выполненных оценок;

– незначительное внимание к маркетинговым компонентам, несмотря на рост конкуренции на рынке, а также глобализацию и переход на рыночные принципы ведения бизнеса;

– сложность в реализации и отсутствие серьезно подготовленных специалистов для выполнения аналитических работ;

– только некоторые из предлагаемых подходов содержат попытки представления полученных данных в количественном выражении для получения возможности оценки дисбаланса и анализа факторов внутренней среды на основе маркетингового подхода в динамике;

Учитывая вышеперечисленное, маркетинговый анализ внутренней среды в полном, четком и методологически обоснованном варианте не достаточен и требует либо усовершенствования существующих подходов, либо разработки новых.

Маркетинговый анализ внутренней среды предприятия специалистами часто предлагается рассматривать как форму внутреннего маркетингового аудита, для проведения которого привлекаются эксперты. Однако область применения маркетингового аудита, например, по подходу О. Уилсона охватывает около 28 сфер, что для проведения работ считается большим объемом [16]. Для преодоления этого недостатка предлагается рассматривать следующие сферы маркетингового анализа внутренней среды предприятия: бизнес-функции (маркетинг), менеджмент, бизнес-процессы (производство), а также ресурсы, обеспечивающие функционирование предприятия (рис. 1).

Общая схема предлагаемого структурно-логического подхода представлена на рис. 1.

Предлагаемый структурно-логический подход предполагает поэтапное рассмотрение значимых областей.

Рис. 1 — Структурно-логический подход «Анализ внутренней среды»
Источник: собственная разработка

1. Выполняется подбор экспертов из числа собственников предприятия, руководителей и ведущих специалистов, либо привлекаются внешние консультанты.

2. По каждой из четырех предлагаемых сфер (рис. 1) экспертами формируются перечни факторов, имеющих наибольшее значение для анализируемого предприятия с точки зрения существующих дисбалансов.

Сфера «*Бизнес-функции*» (*маркетинг*) — охватывает характеристики применяемых стратегий, имиджа компании на рынке, товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политики, вопросы работы маркетинговой информационной системы, организацию маркетинговой работы на предприятии.

Сфера «*Менеджмент*» — рассматривает управленческие характеристики предприятия по направлениям организационной структуры, методам и порядку принятия решений, коммуникационным процессам, стилю управления, квалификации и профессиональным характеристикам высшего менеджмента, системам стратегического планирования.

Сфера «*Бизнес-процессы*» (*производство*) — представляет описание внутренних характеристик производства, включающих в себя качественные характеристики применяемых технологий, способы контроля качества и состояния безопасности, а также характеристики мощности, ритмичности и объемов производства продукции и услуг.

Сфера «*Ресурсы*» (*обеспечивающие функционирование предприятия*) — анализирует описание характеристик по направлениям: человеческие, материальные, финансовые, интеллектуальные и информационные ресурсы [2; 5].

3. Выполняется количественная оценка отобранных экспертами факторов.

Предложение автора заключается в применении двухэтапного качественно-количественного SNW-анализа внутренней среды с построением визуальной модели. Классический вариант SNW-анализа (SNW — акроним от англ. *strength*, *neutral*, *weakness* — «сила», «нейтральный», «слабость»), предлагаемый С. А. Поповым [10], предполагает использование этой формы анализа как частного случая SWOT-анализа для более детальной оценки различных аспектов внутренней среды.

В предложенной модели выбранные факторы оцениваются экспертным путем: каждый рассматриваемый фактор из внутренней среды предприятия эксперты должны отнести к сильным сторонам (*S*), к нейтральным сторонам (*N*), либо к слабым сторонам (*W*).

Таким образом, предлагаемый подход для маркетинговой оценки дисбалансов факторов внутренней среды принимает вид, указанный в табл. 1. В качестве примера действия факторов внутренней среды использованы данные предприятия пищевой промышленности.

4. Выполнение описанных процедур качественной и количественной оценки факторов и сфер внутренней среды предприятия проводится через равные промежутки времени (например, ежегодная оценка) для получения характеристик в динамике.

Выводы, которые позволяет получить информация, собираемая при помощи модернизированного качественно-количественного SNW-анализа

Таблица 1 — Фрагмент SNW-анализа факторов внутренней среды предприятия

№ п/п	Рассматриваемый параметр	Среднее значение по всем экспертам		
		S	N	W
1.	**Бизнес-функции (Маркетинг)**	0	1	4
1.1	Маркетинговая стратегия			
1.2	Организация маркетинговой работы		1	
…	…			
2.	**Менеджмент**	1	3	1
…	…			
3.	**Бизнес-процессы (Производство)**	1	2	2
…	…			
4.	**Ресурсы, обеспечивающие функционирование предприятия**	1	2	2
…	…			
	Всего	3	9	9

Источник: собственная разработка

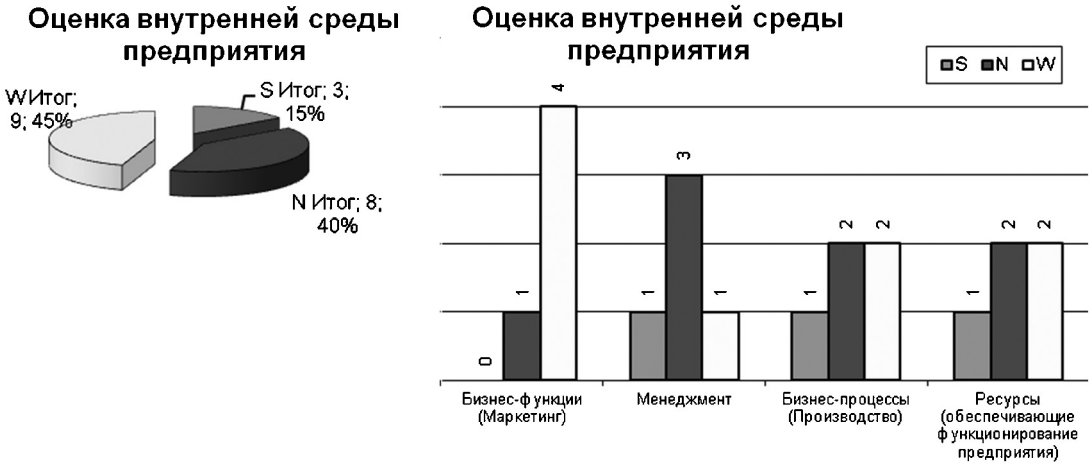


Рис. 2 — Визуализация анализа внутренней среды предприятия
Источник: собственная разработка

(табл. 1), могут быть представлены в динамике и характеризоваться и качественно, и количественно. Удобство работы с ними обеспечивается визуализацией полученных данных (рис. 2).

Данные, представленные на рис. 2, наглядно демонстрируют, что на рассматриваемом предприятии количество сильных сторон (*S*) значительно меньше количества слабых сторон (*W*), а также нейтральных (*N*). Практика применения результатов SNW-анализа показала, что большое число факторов, относимых к группе N, свидетельствует о том, что на предприятии наблюдается превышение слабых сторон над сильными (обычно около половины факторов, относимых к нейтральным, на самом деле является слабыми факторами). Дополнительный анализ ситуации, раскрывающий представленные сведения (правая часть рис. 2), показывает, что наибольшее число слабых сторон на предприятии относится к блоку маркетинг, а также количественно это подтверждает.

Проведение детального качественного и количественного маркетингового анализа внутренней среды предприятия по предлагаемому структурно-логическому подходу позволяет получить полную картину внутренней среды предприятия с рыночной ориентацией, а также в динамике продемонстрировать изменение положения и оценить важность факторов. Подготовленная качественная и количественная информация дает основание для ее применения в итоговом SWOT-анализе рассматриваемого предприятия в полном объеме в категориях «сильные» и «слабые стороны».

Таким образом, предложенная методика маркетингового анализа внутренней среды предприятия имеет следующие преимущества:

– представление сведений в табличном формате на основе качественных и количественных оценок, что дает дополнительную возможность получения динамических оценок в периодах $t - 1$, t, $t + 1$, а также визуализации результатов;

– возможность введения собственных факторов для проведения анализа при помощи экспертных оценок;

– учет национальных особенностей (существует «относительная информационная закрытость белорусских предприятий») за счет использования внутренних экспертов;

– результаты могут быть представлены как в абсолютном, так и в относительном выражении;

– является основой для подготовки SWOT-анализа в виде формулирования точных факторов внутренней среды предприятия (элементы *S* и *W*).

Созданный структурно-логический подход маркетингового анализа внутренней среды позволяет получить качественные и количественные оценки и может использоваться для выявления дисбаланса внутренней среды при помощи маркетинговых инструментов в динамике для выработки эффективных управленческих решений при относительно небольших затратах ресурсов на проведение оценок. Разработанная модель предназначена для руководителей, собственников предприятий, а также инвесторов и может также использоваться экспертами и консультантами по вопросам управления и маркетинга, преподавателями.

Литература

1. Акулич, И. Л. Маркетинг взаимоотношений / И. Л. Акулич. — Минск : Выш. шк., 2010. — 256 с.

2. Воройский, Ф. С. Информатика : новый систематиз. толковый словарь / Ф. С. Вронский. — 3-е изд. — М. : Физматлит, 2003. — 755 с.

3. Глобальные сети в финансах и бизнесе и информационные системы управления (AEDEM-2010) : материалы XIX Международного научного конгресса, Минск, 2–3 сентября 2010 г. / Минск, БГУ, 2010. — 57 с.

4. Дурович, А. П. Практика маркетинговых исследований : в 2 кн. / А. П. Дурович. — Минск : Издательство Гревцова, 2008. — 240 с.

5. Карпов, А. Стратегия : от разработки до реализации / А. Карпов // Технологии корпоративного управления [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_17/article_3376. — Дата доступа : 14.08.2013.

6. Ламбен, Ж. Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж. Ж. Ламбен. — СПб. : Питер, 2006. — 800 с.

7. Малый экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. — М. : Институт новой экономики, 2000. — 1088 с.

8. Музыкант, В. Л. Маркетинговые основы управления коммуникациями / В. Л. Музыкант. — М. : Эксмо, 2008. — 832 с.

9. Паньшин, Б. Н. Электронная торговля : теория и практика : курс лекций / Б. Н. Паньшин. — Минск : БГУ, 2009. — 383 с.

10. Попов, С. А. Стратегическое управление Москва / С. А. Попов. — М. : Инфра-М. — 1999. — 344 с.

11. Протасеня, В. С. Расширение функциональной сферы маркетинга при сетевой организации управления промышленным производством / В. С. Протасеня // Управление организацией : диагностика, стратегия, эффективность / Материалы XII Международной научно-практической конференции 15–16 апреля 2004 г. — М. : Издательский дом «МЕЛАП», 2002. — 256 с.

12. Расиел, И. Инструменты McKinsey : Лучшая в мире практика решения бизнес-проблем / И. Расиел, П. Фрига. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2009. — 224 с.

13. Стратегии бизнеса : аналитический справочник / под общ. ред. академика РАЕН, д. э. н. Г. Б. Клейнера // Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.aup.ru/books/m71/4_1.htm. — Дата доступа : 13.08.2013.

14. Стратегии, которые работают : Подход BCG : сб. ст. / К. Штерн и Дж. Сток-мл. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2007. — 496 с.

15. Тюрин, Д. В. Маркетинговый аудит : как его организовать и правильно провести / Д. В. Тюрин. — М. : ИНФРА-М, 2012. — 251 с.

16. Уилсон, О. Аудит маркетинга / О. Уилсон. — Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. — 368 с.

17. Царев, В. В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология / В. В. Царев, А. А. Кантарович, В. В. Черныш. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 799 с.

18. Чурлей, Э. Г. Применение TEMPLES-анализа для проведения комплексной оценки в международном маркетинге / Э. Г. Чурлей // Журнал международного права и международных отношений. — 2011. — № 4. — С. 87–93.

19. Шкардун, В. Д. Маркетинговые основы стратегического планирования : Теория, методология, практика / В. Д. Шкардун. — 3-е изд. — М. : Дело АНХ, 2008. — 384 с.

20. 199 лучших чек-листов для вашего маркетинга / Институт ИФАМ. — М. : Издательство «Интерэксперт», 2012. — 704 с.

Материал поступил в редакцию 03.09.2013.

Спорт как экономическая деятельность: проблемы управления и финансирования

Головчанская Елена Эдуардовна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры инновационного менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

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

Рассматриваются проблемы развития спортивной отрасли, включая вопросы государственной политики управления спортом и источников его финансирования.

The article deals with the issues of sports sphere development, including the Governmental strategy of sports management and financing.

Спорт и физическая культура являются важнейшей составляющей экономической деятельности Беларуси и могут однозначно быть названы отраслью народного хозяйства, поскольку располагают собственной индустрией и самостоятельным рыночным механизмом, гармонично встроенными в экономику страны и международную экономическую систему [4].

При этом эффективность экономической деятельности спортивной отрасли измеряется не столько экономическими параметрами, сколько спортивными показателями: наличием серьезных спортивных достижений, способностью спортсменов и команд занимать призовые места на крупных соревнованиях. К сожалению, в Беларуси наблюдается некоторое снижение спортивных результатов, что объясняет необходимость исследования круга вопросов и выявления проблемных зон, связанных с особенностями экономической деятельности спортивной отрасли Беларуси, а также условиями ее формирования.

Спорт как экономическая деятельность

Экономическая деятельность определяется как совокупность взаимосвязанных элементов на разных уровнях хозяйственной системы общества в процессе производства благ и услуг, удовлетворяющих потребности людей. В качестве основных составляющих, формирующих экономическую деятельность спортивной отрасли, можно выделить систему управления и систему финансирования спорта.

Как известно, экономическая деятельность, необходимая для практики спорта, может быть поделена на два класса: деятельность по оказанию услуг «спортивный сектор» (профессиональный спорт, спорт в форме чемпионата, досуговый спорт, адаптивный спорт, а также предоставление сооружений или оборудования и надзор за спортивной деятельностью) и деятельность, порождаемая спортивной практикой (образование в сфере спорта, строительство спортсооружений, производство и распространение спортивных товаров и проч.) [11].

Таким образом, экономическая деятельность спортивной отрасли — это особый вид экономической деятельности по производству материальных и нематериальных благ для удовлетворения потребностей граждан в здоровье и досуге, а также по оказанию услуг, направленных на формирование у отдельных наиболее талантливых граждан высокого спортивного мастерства для достижения ими наивысших спортивных результатов.

Что же касается экономической эффективности от осуществления спортивной деятельности, то для предприятий материального производства и иных организаций, деятельность которых можно отнести ко второму классу, она очевидна, поскольку они все извлекают коммерческие

прибыли из своей деятельности. А вот продукт, производимый непосредственно «спортивным сектором», не всегда имеет осязаемую форму и предметное воплощение. Физическая культура и спорт производят, например, такие нематериальные продукты, как здоровье, долголетие, развлечение, интересный досуг [4].

Экономическая эффективность спортивной деятельности в масштабах страны выражается в создании спортивной инфраструктуры, финансировании детско-юношеского спорта, стимуляции развития спортивного бизнеса. У населения появляется альтернативный способ досуга, что снижает потребление алкоголя и табакокурения, а значит, положительно влияет на общественное здоровье — медико-социальный ресурс и потенциал общества, способствующий обеспечению национальной безопасности [6, с. 61].

Инвестиции в спорт высших достижений косвенно способствуют также популяризации физкультуры и здорового образа жизни, но еще и могут повышать уровень благосостоянии нации через иные механизмы. Так, в случае, если члены национальной команды покажут положительный результат на международных соревнованиях, государство может рассчитывать на повышение своего международного статуса [9]. Спорт активно используется рекламой, а благоприятный привлекательный имидж команды, спортсмена становится одним из факторов, непосредственно формирующих образ страны, способствующих повышению материального благосостояния всего населения [10, с. 98].

К сожалению, как мы упоминали выше, спортсмены Беларуси и ее команды находятся далеко не в начале турнирных таблиц. Так, на Олимпиаде в Лондоне 2012 г. Беларусь завоевала всего 12 медалей (золото — 2, серебро — 5, бронза — 5), что является самым низким результатом за всю историю суверенного белорусского спорта. Ранее наша страна завоевывала на летних Олимпийских играх 15–19 медалей.

Управление спортом

Подход каждого отдельного государства к определению политики в сфере спорта имеет свои особенности, каждое государство самостоятельно определяет меру воздействия на отдельные элементы системы. Исследователи выделяют две основные модели поведения государства: модель «вмешательства» и «невмешательства» [2, с. 4].

Модель невмешательства предполагает, что в государствах, придерживающихся этого подхода, сфера физической культуры и спорта считается социально значимой, но является выражением свободной и автономной инициативы самих граждан, поскольку стимулирование и развитие спорта относятся к компетенции спортивного движения. Так, в США федеральное правительство вообще не выделяет прямой финансовой поддержки на цели развития физической культуры и спорта. Вся спортивная деятельность организуется и осуществляется индивидуальными группами, которые сами устанавливают правила приема членов в свой состав и правила проведения состязаний [1].

Модель вмешательства характеризуется активным участием государства в спортивной отрасли. Правительство при этом берет на себя ответственность и обязательства по развитию сферы физической культуры и спорта. На центральном уровне такая ответственность может быть поручена специальным министерствам по спорту, советам или комитетам с функциями, сходными с функциями министерств, или различным министерствам, курирующим физическую культуру и спорт в разных аспектах. Странами, которые придерживаются именно этой модели, могут быть названы Россия, Беларусь, Китай и др.

В то же время многие европейские страны сочетают оба подхода. Так, руководство спортом Германии осуществляется как на уровне государственных организаций (Министерства внутренних дел, федерального правительства, правительства земель), так и на уровне общественных (Немецкий спортивный союз и Национальный олимпийский комитет Германии). Последние при этом играют все же главенствующую роль [3].

Так же в Соединенном Королевстве спорт утвердился в качестве части культуры, и правительство считает, что он может способствовать социальным преобразованиям и благотворно сказываться на обществе в целом. Поэтому правительство разрешает частным органам регулировать соответствующие виды спорта, но в то же время создало государственные органы и правительственные учреждения для воздействия на них [12].

Что касается Республики Беларусь, то здесь правительство исходит из положения о том, что существуют социальные приоритеты в развитии физической культуры и спорта страны, которые отражают потребности общества в целом и не всегда могут осознаваться гражданами. Исходя из этого, государство берет на себя функцию достаточно жесткого регулирования отношений в сфере физкультуры и спорта, определения прио-

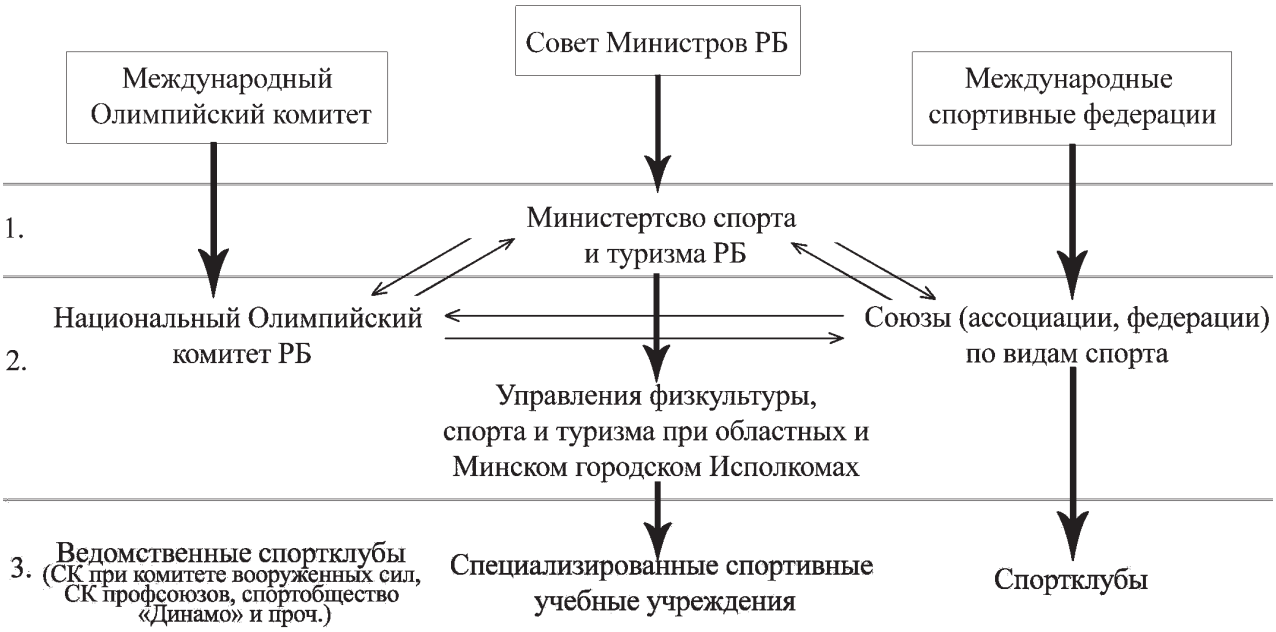


Рис. 1 — Модель организационной структуры управления спортом

ритетов в ее развитии на основе учета общегосударственных интересов.

Такого рода обязательства государства перед его гражданами закреплены на законодательном уровне, где зафиксированы также исполнители, ответственные структуры, их обязанности и полномочия. Вертикаль управления спортом в Республике состоит из трех основных ступеней (рис.1).

Данная структура управления физкультурой и спортом в Республике Беларусь ближе к линейному типу организационных структур и, соответственно, имеет серьезные недостатки, связанные с попытками ставить и решать принципиально новые задачи, используя старые методы и принципы централизованного управления, которые, как мы выявили ранее, не приводят к высоким результатам. Кроме того, обнаруживается отсутствие системности и последовательности в реализации намеченных мероприятий.

Здесь стоит отметить, что в настоящее время осуществляется практика заключения тройственных договоров о сотрудничестве между Министерством спорта и туризма (далее — МСиТ), НОК РБ и федерациями, что предполагает совещательную роль федерации, рекомендуя МСиТ составы команд, выездных делегаций, которые утверждаются в установленном порядке. Кроме того, за ними остается право проведения соревнований по отдельным видам спорта. При этом примечательно то, что в законодательных актах страны вообще не зафиксировано понятие спортивной федерации (ассоциации), что уравнивает их в правах с любым общественным объединением политическим и просто гражданским [5].

Финансирование спорта в Республике Беларусь

Итак, мы определили, что именно государство в лице правительства и местных органов власти играет главенствующую роль в развитии и финансировании физической культуры и спорта. Все средства на реализацию этих целей поступают из республиканского бюджета и осваиваются МСиТ.

Если ознакомиться с данными, отражающими объем бюджетных средств, фактически израсходованных МСиТ в 2011–2012 гг. на профессиональный спорт, становится очевидным, что государство в полной мере выполняет свои обязательства и запланированный бюджет. В 2011 г. было затрачено порядка 50,1 млн долл. США, а в 2012 г. — 55 млн долл. США. На 2013 г. законом «О бюджете» предусмотрены расходы республиканского бюджета на физкультуру и спорт в следующем объеме: физическая культура и спорт — 809 млрд руб., из них спорт — 431,2 млрд руб. [7]. По существующему курсу обмена валют это составит порядка 93 млн долл. США на физкультуру и спорт в общем, из них 49,5 млн долл. — только на спорт.

Помимо МСиТ и подотчетных ему структур, общественные спортивные организации (федерации) также играют определенную роль в развитии профессионального спорта. Поскольку основной целью таких организаций является развитие от-

Таблица 1 — Источники доходов спортивных организаций

2011 г.	Млн долл. США	%	2012 г.	Млн долл. США	%
Доходы	157,2	100	Доходы	179,8	100
Спонсорская помощь	87,6	55,7	Спонсорская помощь	101,6	56,5
Госбюджет	16,8	10,7	Госбюджет	28,8	16
Хозяйственная деятельность	14,7	9,4	Хозяйственная деятельность	24,2	13,5
Помощь международных организаций	25,6	16,3	Помощь международных организаций	18,7	10,4
Прочее	12,5	8	Прочее	6,5	3,6

Источник: данные Министерства спорта и туризма РБ

дельных видов спорта и за исключением незначительных расходов, связанных с обеспечением хозяйственной деятельности этих организаций, все остальные средства направляются на реализацию уставных целей, мы можем рассматривать источники финансирования данных организаций как источники финансирования профессионального спорта [8].

Основными источниками доходов спортивных организаций являются спонсорская помощь (более 50 %), дотации из бюджета (10–16 %), доходы от хозяйственной деятельности (9–14 %), финансирование со стороны международных спортивных организаций (10–15 %) и прочие источники (табл. 1).

Изменения в законодательстве в 2012 г. (принятие Указа № 497) способствовали развитию коммерческой деятельности спортивных организаций, что позволило существенно увеличить объем поступления доходов: от хозяйственной деятельности в 1,6 раза, спонсорской помощи на 14 млн долл.

Выводы

В настоящем исследовании сделана попытка анализа сущности спортивной деятельности с экономической точки зрения. В результате чего было сформулировано определение понятия «экономическая деятельность спортивной отрасли» — это экономическая деятельность по производству материальных и нематериальных благ для удовлетворения потребностей граждан в здоровье и досуге, а также по оказанию услуг, направленных на формирование у отдельных наиболее талантливых граждан высокого спортивного мастерства для достижения ими наивысших спортивных результатов.

В рамках данного исследования мы также выявили основные составляющие, формирующие деятельность спортивной отрасли Беларуси (управление, финансирование), и определили ряд ее проблемных зон.

Так, согласно установившейся системе управления, государство в Республике Беларусь возлагает основную ответственность по развитию физической культуры и профессионального спорта на Министерство спорта и туризма, а также обеспечивает программы бюджетным финансированием. В настоящее время данный подход, отличающийся жесткой централизацией, к сожалению, не привел Беларусь к высоким спортивным достижениям в международном пространстве. С нашей точки зрения следовало бы пересмотреть существующие подходы в управлении спортом путем увеличения роли общественных спортивных организаций (как принято в развитых странах) в экономической деятельности спортивной отрасли. Этого можно достигнуть путем принятия за основу смешанной модели управления (вмешательства и невмешательства), которая используется рядом европейских стран. В рамках смешанной модели управления общественные спортивные организации смогут самостоятельно формировать состав команд, определять стратегию и тактику подготовки, а также получать доходы за счет выпуска и реализации сувенирной продукции и спортивной атрибутики; заключения рекламных контрактов; продажи прав на спортсменов и тренеров и т. д.

В этом случае общественные спортивные организации получат возможность получения доходов, а также формирования инвестиционного портфеля и инвестиционной привлекательности. Переход от жестко централизованной модели управления к смешанной можно осуществить путем заключения тройственных договоров (между МСиТ, НОК и спортивными организациями), регулирующих права и обязанности сторон. Активные действия по поощрению частных вливаний в спорт и стимулированию коммерческой деятельности в этой отрасли позволят снять нагрузку с бюджета, при этом существенно повышая вероятность достижения высоких спортивных результатов.

Литература

1. Sports Law : an overview [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.law.cornell.edu/wex/sports_law.

2. Ма Найрат, Абдельрахман. Формирование государственной политики в сфере физической культуры и спорта в Палестине : автореф. дис. … канд. наук по спорту / Абдельрахман Ма Найрат ; Нац. ун-т физ. воспитания и спорта Украины, 2003.

3. Борисова, О. В., Павлюк, И. С. Система организации управления гандболом в Германии // XII Междунар. научн. конгр. «Современный Олимпийский и Паралимпийский спорт и спорт для всех» : мат. конгр. — Т. 1. — М., 2008. — С. 67–68

4. Галкин, В. В. Экономика спорта и спортивный бизнес / В. В. Галкин. — М. : Кнорус, 2006. — 320 с.

5. Гататуллин, А. Г. Политико-правовые основы физической культуры и спорта в Республике Беларусь / А. Г. Гататуллин // XII Междунар. научн. конгр. «Современный Олимпийский и Паралимпийский спорт и спорт для всех» : мат. конгр. — Т. 1. — М., 2008. — С. 69–70.

6. Головчанская, Е. Э. Государственная инвестиционная политика в аспекте ее социально-экономической направленности / Е. Э. Головчанская, Н. А. Водопьянова. — Волгоград : Волгог. гос. пед. ун-т, Волг. науч. изд-во, 2010. — 180 с.

7. Закон Республики Беларусь № 432-З от 26 октября 2012 г. «О республиканском бюджете на 2013 год» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://ncpi.gov.by.

8. Клеймёнычева, И. Д. Источники финансирования профессионального спорта в Республике Беларусь / И. Д. Клеймёнычева // Мат-лы Всеросс. студ. электр. науч. конф. «Физическая культура, спорт как социальные феномены общества : ретроспектива, реальность и будущее», 2013 г., г. Иркутск / ФГБОУ НИ ИрГТУ, 2013. — Т. 2 — С. 438–443.

9. Клеймёнычева, И. Д. Развитие спортивной отрасли в Республике Беларусь : экономический поход / И. Д. Клеймёнычева // Мат-лы II междунар. научно-практич. интернет-конф. «Стратегические направления развития национальной экономики в посткризисный период», 2013 г., г. Львов / «Инициатива» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.iniciative.org.ua.

10. Ложкин, Г. Психология имиджа в спорте / Г. Ложкин, Е. Позднышев // Наука в Олимпийском спорте. — 2001. — № 2. — С. 98–103.

11. Сафронов, В. Спорт как вид экономической деятельности / В. Сафронов // Менеджмент в спорте. Спортивный менеджмент. — М. : «Медиа спорт», 2004. — № 1. — С. 72–77.

12. Фелопс, У. Спорт как объект правового регулирования в Великобритании / У. Фелопс, А. Морали, Д. Селл [и др.] // Менеджмент в спорте. Спортивный менеджмент. — 2004. — № 1. — С. 32–38.

Материал поступил в редакцию 31.08.2013.

Развитие предпринимательской деятельности в Республике Беларусь: анализ, проблемы, решения

Вашко Ирина Михайловна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

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

В статье освещены проблемные вопросы в развитии предпринимательской деятельности в Республике Беларусь на данном этапе. Предложены подходы к решению проблем финансирования предпринимательского сектора, развитию инновационного предпринимательства на основе адаптации зарубежного опыта в данной области.

The article highlights the problematic issues of the entrepreneurial activities development in the Republic of Belarus at the present stage. The approaches to solving the problems of financing the business sector, the development of innovative entrepreneurship based on the adaptation of international experience in this field are offered.

Ориентация на инновационное развитие белорусской экономики ставит задачу формирования отечественного предпринимательского сектора. В экономически развитых странах развитие предпринимательской деятельности осуществляется в условиях сформированных предпринимательских традиций, развитой рыночной инфраструктуры, в том числе финансовой. В условиях транзитивной экономики необходимо одновременно в комплексе решать задачи развития инновационного предпринимательства и активизации форм его поддержки.

Разработке теории предпринимательства, исследованию его инновационных аспектов, особенностям его государственного регулирования посвящены труды зарубежных и отечественных ученых: Й. Шумпетера, И. М. Кирцнера, П. Друкера, Р. Хизрича, Т. Питерса, П. И. Ратанина, В. Г. Медынского, С. В. Ильдеменова, П. Н. Завлина, Л. Н. Нехорошевой, С. А. Пелиха, И. Лученка и др. Тем не менее теоретические и практические аспекты развития предпринимательской деятельности в условиях транзитивной экономики еще недостаточно проработаны и требуют дальнейшего изучения с целью его совершенствования в Республике Беларусь.

1. Особенности развития и финансирования предпринимательского сектора в Республике Беларусь в современных условиях

В республике разработан ряд программных документов: «Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2020 г.», «Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг.», «Государственная программа инновационного развития на 2011–2015 гг.», «Программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013–2015 гг.», утверждены правовые акты: Директива Президента Республики Беларусь № 4 от 31 декабря 2010 г. «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», Постановление Совета Министров № 241 от 30 марта 2013 г. «О некоторых мерах по обеспечению развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь», Декрет Президента Республики Беларусь

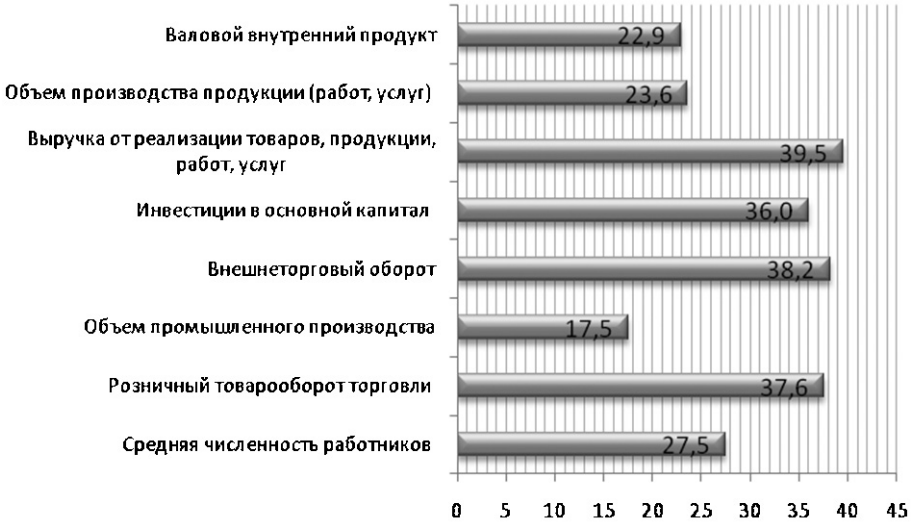


Рис. 1 — Удельный вес субъектов малого и среднего бизнеса в показателях экономического развития Республики Беларусь в 2011 г., % [7]

Таблица 1 — Основные экономические показатели деятельности микроорганизаций, малых и средних организаций Республики Беларусь [8, с. 27]

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.
1	2	3	4
Количество организаций, в т. ч.	80 175	86 917	91 277
микроорганизации	65 204	72 490	76 996
малые организации	12 198	11 674	11 677
средние организации	2773	2753	2604
Средняя численность работников, тыс. человек	1243,0	1247,4	1223,3
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	883,6	1088,2	1716,2
Объем производства продукции (работ, услуг), трлн руб.	56,6	71,7	149,5
Объем промышленного производства, трлн руб.	19,1	25,2	60,8
Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг, трлн руб.	132,9	168,7	358,9
Чистая прибыль, чистый убыток (–), трлн руб.	4,1	6,1	16,7
Инвестиции в основной капитал, трлн руб.	16,5	22,0	35,5
Розничный товарооборот торговли, трлн руб.	15,8	19,4	32,7
Розничный товарооборот общественного питания, трлн руб.	1,0	1,3	2,0
Экспорт товаров, млрд долл. США	8,1	10,8	18,6
Импорт товаров, млрд долл. США	9,6	13,1	14,2

№ 6 от 7 мая 2012 г. «О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности» и другие основополагающие акты [1; 2; 3; 4; 5; 6].

Достигнуты некоторые положительные результаты в развитии предпринимательства в Республике Беларусь (табл. 1, рис. 1).

По состоянию на 01.01.2013 г. на учете в налоговых органах состояло 403 294 субъекта хозяйствования, из которых 334 326 относятся к сектору малого и среднего предпринимательства: индивидуальных предпринимателей — 232 851 чел., микроорганизаций — 88 607, малых организаций — 10 531, средних предприятий — 2337 [9]. В 2012 г. количество субъектов малого и среднего предпринимательства увеличилось на 20 933 (6,7 %).

Отраслевая структура малого предпринимательства является стабильной: в 2011 г. количество субъектов — юридических лиц, занятых в торговле и общественном питании, составило

40,9 %, в промышленности — 20,2 %, строительстве — 10,5 %, транспорте и связи — 8,6 %, сельском и лесном хозяйстве — 3,0 % от общего количества субъектов малого бизнеса.

Тем не менее эксперты международных организаций относят Республику Беларусь к группе стран, где развитие предпринимательства осуществляется недостаточно динамично. И с этим выводом трудно не согласиться. В развитых странах малое предпринимательство обеспечивает 50–60 % в создании добавленной стоимости (ВВП), а также поступление в бюджет до 60 % налогов и создание до 70 % рабочих мест в национальных экономиках.

Анализ инвестиционного финансирования в Беларуси за последние 20 лет позволяет сделать вывод, что белорусские банки преимущественно кредитуют инвестиционные проекты, направленные на расширение, модернизацию действующих производств, включая внедрение новых технологий, на стабильно функционирующих предприятиях. Основными источниками роста являются средства физических лиц и нерезидентов. Анализ инвестиционных предпринимательских проектов, в том числе в сфере совместного бизнеса, включая свободные экономические зоны, свидетельствует о преимущественном развитии производственно-хозяйственной деятельности, характеризующейся низкими удельными затратами и быстрой окупаемостью вложенных средств. Сохраняющийся в последние годы высокий уровень ставки рефинансирования снижает инвестиционную привлекательность кредитных ресурсов для субъектов хозяйствования и предполагает эффективность разрабатываемых инвестиционных проектов (рентабельность собственного капитала) не менее процентной ставки по кредитам, что значительно выше, чем в развитых странах и в ряде стран СНГ.

Инвестиции в основной капитал в Беларуси имеют положительную динамику, и в 2011 г. составили 98 664, 9 млрд руб. (117,9 % к предыдущему году), из них инвестиции в малом предпринимательстве — 25 528,5 млрд руб. В 2011 г. рентабельность реализации продукции, работ, услуг в республике составила 13,3 %, указанный показатель для средних предприятий — 10,5 %, малых — 12,1 %, микроорганизаций — 13,6 % [10, с. 540, 538, 575, 534]. В то же время рентабельность реализации услуг в финансовом секторе достигла 273,5 %. Аргумент российского ученого Е. Ясина, научного руководителя Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (выступление на канале РБК, 2013), заключающийся в том, что маржа коммерческих банков слишком высока при выдаче кредитов, и это значительно повышает стоимость «длинных денег», вполне можно отнести к характеристике кредитования предпринимательского сектора в белорусской экономике.

Отсутствие активного финансирования инновационных проектов в сфере новых и высоких технологий банками обусловлено тем, что: а) прямые инвестиции приводят к уменьшению собственного банковского капитала, что ограничивает возможность инвестирования; б) финансирование инновационных проектов, которые при высокой эффективности имеют рисковый характер, снижает гарантии возврата денежных средств; в) отсутствует опыт участия банков как инвесторов в управлении рисковыми проектами.

Инвестиционные вложения в малом бизнесе преимущественно обеспечиваются за счет средств частных предприятий (включая кредиты коммерческих банков, среди которых преобладают краткосрочные), частично — за счет иностранных инвесторов.

Источниками финансирования малого бизнеса, включая инновационное предпринимательство, в Беларуси являются:

кредиты коммерческих банков, коммерческих организаций, включая лизинговые;

кредиты в рамках программ ПРООН с участием ЕБРР и др.;

субсидии органов государственной службы занятости населения Республики Беларусь;

кредиты территориальных комитетов Департамента предпринимательства и инвестиций Министерства экономики Республики Беларусь;

кредиты Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей; Белорусского инновационного фонда;

кредиты обществ взаимного кредитования и других структур микрофинансирования; другие формы финансирования небанковской системой.

Структура инвестиций в основный капитал субъектов предпринимательской деятельности отражает значимый удельный вес собственных средств организаций (рис. 2).

Для развития инновационной деятельности на предприятиях с государственной формой собственности и негосударственной формой собственности, имеющих долю государственной республиканской собственности в уставном фонде, используются внебюджетные инновационные фонды министерств и ведомств, облисполкомов и Минского горисполкома.

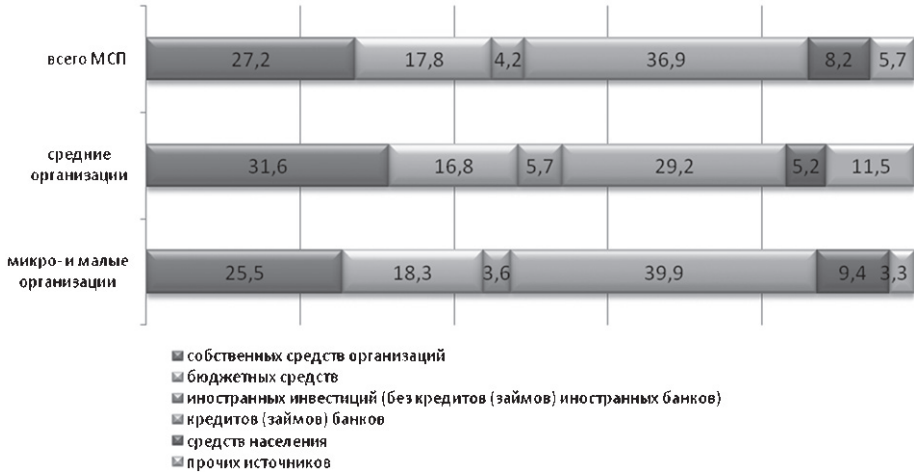


Рис. 2 — Структура инвестиций в основной капитал [7]

Функция финансовой поддержки инновационного предпринимательства специализированными фондами реализуется частично Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимательства, который не специализируется на инновационной сфере. Белорусский инновационный фонд оказывает финансовую поддержку на стадии НИОКТР, венчурные фонды находятся на начальной стадии развития.

Государственная политика включает определенные меры по финансированию предпринимательской деятельности, однако существующий финансово-кредитный механизм регулирования предпринимательства недостаточно эффективен для стимулирования его развития. На финансовом рынке Беларуси отсутствуют активно работающие финансовые компании, инвестиционные, венчурные фонды, страховые компании, работающие в области венчурного предпринимательства. Коммерческие банки не заинтересованы в выдаче долгосрочных кредитов, т. к. перспективы получения прибыли являются отдаленными, меры, принимаемые государственными органами управления, по стимулированию участия банков в финансировании предпринимательской деятельности недостаточны. В республике не разработана эффективная страховая система обеспечения гарантий при банковском финансировании инновационных предпринимательских проектов.

Программы поддержки малого и среднего предпринимательства, разрабатываемые на различных уровнях государственного управления, сужены в области их реализации и разрабатываются только с учетом потребностей развития малого и среднего бизнеса без учета инновационной составляющей. ГКНТ, к области деятельности которого относится совершенствование государственного регулирования инновационной предпринимательской деятельности, не в полной мере использует возможности учета интересов инновационного развития при разработке программ поддержки малого и среднего предпринимательства. В государственных комплексных научно-технических программах не уделяется достаточное внимание поддержке развития предпринимательской деятельности. Неразвитость венчурных фондов в Республике Беларусь ограничивает возможности развития рискового предпринимательства. Стимулирование развития инновационного предпринимательства на основе средних и крупных предприятий, что является необходимым фактором обеспечения экономического роста в национальной экономике, на данном этапе не обеспечивается.

В целом можно предположить, что на протяжении всего трансформационного периода в экономике Республики Беларусь с 1991 по 2013 г. имеет место значительное недофинансирование предпринимательского сектора, что объясняет тот факт, что за 22 года реформ создано только 25 % предпринимательских структур от их оптимального для национальной экономики количества.

2. Зарубежный опыт финансирования предпринимательской деятельности

Отмечая различия в экономическом развитии отдельных государств, можно выделить общие направления государственного регулирования предпринимательства, основанные на использовании организационно-правовых и экономических методов. Они включают выработку стратегических направлений экономической политики органами государственного управления; совершенствование организационно-правового, налогового, денежно-кредитного регулирования; раз-

работку и финансирование программ поддержки предпринимательской деятельности, кооперацию и международное сотрудничество. Эффективность государственной экономической политики, направленной на развитие предпринимательских структур и инфраструктуры их поддержки, в значительной степени определяется степенью учета долгосрочных тенденций экономического развития, использования инновационного потенциала страны, оптимальным применением рыночных механизмов регулирования, гибкостью, адаптивностью. Государственные регулирующие воздействия являются эффективными, если базируются на объективных экономических законах развития социально-экономических систем, учитывают экономические интересы субъектов хозяйствования. Активизация предпринимательства неразрывно связана с функционированием инвестиционной системы страны, направленной на привлечение значительных финансовых ресурсов и реализацию инновационных подходов в организации финансовой инфраструктуры.

Изучение зарубежного опыта позволяет отметить, что формирование финансовой инфраструктуры является необходимым условием активизации предпринимательской деятельности. Создание рамочных условий для развития предпринимательства предполагает комбинирование организационных форм финансовой поддержки предпринимательского сектора, таких как: государственные контракты; субсидии государства и специализированных фондов; кредиты государственных, коммерческих фондов, банков; финансирование венчурными фондами; выдача гарантий при кредитовании коммерческими фондами и банками; выделение государственных средств в страховые фонды; снижение или отсрочка от уплаты государственной пошлины на изобретения.

Изучение финансово-кредитного механизма поддержки предпринимательской деятельности в странах ЕС, США, Японии позволяет отметить многообразные методы экономического регулирования, а также различные формы активного участия государственных органов в организации данного процесса, включая разработку государственных программ поддержки малого и среднего предпринимательства, особое внимание уделяется развитию венчурного предпринимательства. Стимулирование инновационной предпринимательской деятельности в развитых странах включает поддержание высокого уровня государственных расходов на НИОКР (не менее 2 % от ВВП) в форме финансирования научно-технических программ, государственных заказов, субсидирования, создания льготных условий для инвестиций в инновационную деятельность, использования различных моделей финансирования венчурной деятельности.

В ЕС в секторе малого и среднего бизнеса в последнее десятилетие занято более 56 % работающих и создается более 60 % добавленной стоимости в промышленном производстве. [12, с. 54–55]. Значительное количество малых и средних предприятий входят в инновационные кластеры, создающие экономические структуры и фонды.

В Германии, Великобритании, Франции осуществляется переход к «мягкой» промышленной политике, направленной на содействие росту конкурентоспособности национальных компаний-производителей и поддержку инвестиционных проектов, повышающих эффективность частного бизнеса. Ряд мероприятий финансируется по линии программ Европейского союза (ЭСПРИТ, ЭВРИКА и др.). Программа ЭСПРИТ финансируется органами европейского сообщества, промышленными участниками. Фирмы, участвующие в международных проектах ЕВРИКА, финансируют не менее 50 % стоимости проекта, остальная часть стоимости проекта финансируется государством в форме льготных кредитов, субсидий, освобождения от налогов. Ключевыми направлениями являются: существенное увеличение инвестиций в научные исследования и человеческие ресурсы, стимулирование инвестиций в новые технологии и развитие инновационного бизнеса. Доступ к финансам определен как один из приоритетов в поддержке предпринимательства, направленной на повышение конкурентоспособности стран. В настоящее время идет адаптация положительного опыта дотационной политики США, направленной на повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий, в том числе в случае их объединения, предоставление государственной помощи начинающим свою деятельность инновационным фирмам [12, с. 60]. Поставлена задача развития ЕС как самого привлекательного региона в плане инвестиций. Интегрированный подход ЕС к реализации промышленной политики включает ряд инициатив для различных секторов промышленности, в том числе создание Европейских технологических платформ.

В Германии при отсутствии налоговых льгот немецким государственным банком KfW, располагающим значимыми ресурсами, в 2009 г. была принята одна из программ, предусматривающая выделение до 40 млрд евро на поддержку средних

предприятий, финансирование крупных предприятий и проектное финансирование [12].

Европейские страны уделяют значительное внимание финансированию малых и средних инновационных предприятий. Во Франции Национальное агентство оценки исследований имеет сеть региональных представительств, управляет Фондом модернизации промышленности, оказывает организационную и финансовую помощь малым и средним инновационным предприятиям, выделяет беспроцентные ссуды в размере до 50 % стоимости приобретения новых технологий, которые возвращаются в случае коммерческого успеха. В Великобритании существует система страхования займов малых фирм (70 % среднесрочных кредитов). Малые инновационные предприятия могут финансироваться Европейским инвестиционным банком [14, с. 381–388].

Во Франции при поддержке государства создано агентство по поддержке инновационных программ («OSEO Innovation» — реформированное «Агентство по промышленным инновациям»), комплексно поддерживающее частные исследования и инновационные программы малых предприятий, включающее:

программу стратегических промышленных инноваций, направленную на прорывные промышленные технологии в рамках долгосрочных рисковых проектов (5–10 лет), например в 2008 г. финансирование составило 273 млн евро;

программу «Помощь для инноваций», предназначенную для поддержки инновационных технологий малых предприятий; в 2008 г. помощь предприятиям составила 460 млн евро, из них — 84 % государственных средств. В конце 2009 г. было предложено увеличить финансирование указанных программ до 2 млрд евро [15].

В европейских странах реализуются программы поддержки малого предпринимательства, включающие поддержку инновационной деятельности: в Германии — 41 программа, в Великобритании — 28, во Франции — 44, в Италии — 47 [16, с. 18–23].

Из фондов ЕС выделяются средства для финансирования программ развития предпринимательства в странах Восточной Европы: Чехии, Болгарии, Румынии, Польше, Словакии и др.

Например, в Венгрии реализуются следующие государственные программы поддержки малого и среднего бизнеса:

программа «Европейские технологии», целью которой является стимулирование инвестирования и модернизации промышленных предприятий, техническое развитие, повышение уровня технической оснащенности;

программа субсидирования (на конкурсной основе) процентных ставок по кредитам;

программа поддержки и льготного кредитования сельскохозяйственных предприятий (срок кредитования 5–20 лет, процентная ставка — 7 %);

Будапештская программа кредитования (Будапештский фонд развития предпринимательства);

программа льготного кредитования «Карта Сечении».

Аналогичные по содержанию программы реализуются и в других странах Восточной Европы.

В США финансовая поддержка предпринимательской деятельности обеспечивается по следующим направлениям:

– финансируются государственные научно-технические программы; программы инновационных исследований малого бизнеса (определенный процент от бюджетных фондов с объемом средств свыше 100 млн долл. США);

– обеспечиваются государственные заказы на исследования и новые технику и технологии (около 150 тыс. контрактов с частичным или полным возмещением издержек и различными видами вознаграждений или с фиксированной ценой); субсидии (гранты), что составляет около 10 % общих расходов на НИОКР;

– финансируются совместные соглашения (субсидирование долгосрочных исследований частных фирм) [14].

В структуре 39 базовых государственных программ поддержки малого предпринимательства можно выделить: программы финансовой поддержки (7), технические (8), направленные на помощь в размещении контрактов (8), специальные и инновационные (7), административные (9) [16, с. 23]. Специальные программы по расширению инновационной деятельности малых фирм финансируются федеральными ведомствами, Национальным научным фондом, министерством обороны США.

Для стимулирования инновационной деятельности частных компаний широко используются методы прямого регулирования: гарантируемые займы, субсидии, государственный заказ на продукцию, помощь при закупке оборудования для проведения прикладных исследований, частичное финансирование совместных инновационных программ.

Для финансирования малых предприятий существует около 10 видов специальных займов. При администрации малого бизнеса США созда-

ны инвестиционные компании малого бизнеса, вкладывающие 64 % средств в начинающие компании, из них около 30 % — в венчурный капитал.

В Японии частные компании, участвующие в национальных программах и реализующие инновации, получают льготные целевые кредиты под более низкий процент по сравнению с обычными клиентами. Японский банк развития предоставляет долгосрочные кредиты до 30 лет с целью модернизации ведущих отраслей, ставки по кредитам на финансирование приоритетных проектов на 2–2,5 % ниже стандартных ставок. Японский центр ключевых технологий финансирует до 70 % требуемого капитала малых и средних совместных инновационных фирм для реализации ключевых технологий в течение 7–10 лет, выдает займы в размере до 70 % стоимости проведения прикладных исследований без выплаты процентов по займу в случае коммерческой неудачи, предоставляет организационные услуги, в том числе и в области международного сотрудничества [14].

В Японии структура 23 государственных программ поддержки малого предпринимательства следующая: программы стабилизационной помощи (3), технической помощи (7), развития субконтракции (2), инновационных мероприятий (6), модернизации и технического развития (2), по другим направлениям (3).

Венчурное финансирование выступает как один из ключевых компонентов финансовой инфраструктуры инновационной деятельности.

Благоприятные условия для создания и деятельности венчурных фирм созданы в США, где разрабатываются программы стимулирования венчурного предпринимательства, введены налоговые льготы, созданы условия их финансирования на кредитной основе. Стимулируется создание венчурных фондов, в том числе путем привлечения в них пенсионных фондов, обладающих значительным потенциалом. В 90-е гг. в США функционировало более 550 фондов венчурного капитала. Согласно исследованиям Национальной ассоциации профессиональных инвесторов, в среднем на создание одной венчурной фирмы требовалось 10,4 млн долл. США. В США 1990-е гг. характеризуются активизацией деятельности инвестиционных фондов, приобретение акций рассматривается как перспективный способ вложения капитала. Средняя норма прибыли на венчурные инвестиции в США к началу 1990-х гг. составляла около 20 % в год, а по некоторым оценкам 35 % (по сравнению с 14 % для крупных корпораций США) [14].

В Японии венчурное предпринимательство стимулируется целевыми программами Министерства внешней торговли и промышленности, финансируется Финансовой корпорацией мелкого бизнеса, Корпорацией рисковых капиталов, компаниями рискового капитала. С целью активизации венчурного финансирования созданы внебиржевые рынки ценных бумаг. Министерством внешней торговли и промышленности в 1960-е гг. были созданы первые три инвестиционные компании по финансированию малого бизнеса, в 1970-е — центр рискового предпринимательства в виде смешанной корпоративной ассоциации, предоставляющей гарантии по 80 % банковских займов венчурному бизнесу. В настоящее время функционируют десятки венчурных фирм, однако основная доля капитала сосредоточена в семи крупных фирмах. Корпорациями США, Японии создаются внутрифирменные венчурные предприятия, отделения внутрифирменного венчура — внутрифирменные инкубаторы бизнеса. Система венчурного предпринимательства в США является более развитой и играет более значительную роль в инновационном развитии, чем в европейских странах и Японии.

Во Франции в создании венчурных фирм преимущественно участвуют организации местного рискового капитала — региональные фонды со смешанным капиталом местных властей и институциональных инвесторов. Венчурные фирмы финансируют 90 % действующих фирм и 10 % создаваемых предприятий. В Великобритании действует более 120 венчурных фондов со средним уровнем прибыли 16 % и различными направлениями финансирования, а также частные инвесторы (business-angels), получающие льготы по налогообложению в соответствии с Государственной программой деловой активности. Венчурным предприятиям предоставляются ссуды от 10 до 100 тыс. ф. ст. специализированными seed-фондами [14]. В качестве посредников выступают специальные агентства и средства массовой информации.

Европейская ассоциация рискового капитала организует информационное и финансовое сотрудничество в области международных инновационных проектов с высокой степенью риска. В Европе в рамках программы «Эврика» свыше 50 % проектов реализуется с участием венчурных фирм. Финансирование субъектов малого инновационного предпринимательства обеспечивается за счет разработки программ, обеспечивающих доступ к источникам финансирования с использованием различных рычагов. Стимулирование

инновационной деятельности предусматривает стимулирование научно-прикладных исследований, расширение государственных закупок, прямое финансирование инноваций и косвенное их регулирование путем страхования банковских кредитов.

В Израиле инвесторам предлагается финансовая субсидия от 10 до 24 % от стоимости инвестиционного проекта или налоговые льготы — освобождение от налога на доходы или его снижение на срок от 7 до 10 лет (предприятие должно быть экспортоориентированным и получить статус «утвержденного предприятия») [17].

С 1980 г. в стране разрабатываются специальные программы, направленные на развитие технологического партнерства в сфере новых и высоких технологий между научными и промышленными структурами как на национальном, так и международном уровне. К национальным программам OCS относятся: Tnufa (гранты для предпринимателей на разработку образцов продукции, бизнес-плана, регистрацию патентов); Technological Incubators (в технологических инкубаторах предоставляются гранты — до 85 % утвержденного бюджета создаваемого предприятия); Heznek-Seed Fund (гранты для начинающих высокотехнологичных компаний — до 50 % от утвержденной сметы расходов программы); R&D Fund (финансовая поддержка конкурентоспособных научно-прикладных промышленных проектов — 20–50 % от бюджета на возвратной основе в размере 3–5 % от будущего объема продаж); Magnet consortium (финансирование совместных проектов компаний и академических институтов, направленных на создание конкурентоспособных технологий — до 66 % от утвержденного бюджета); Magnet-technology user association (поддержка деятельности ассоциации промышленных компаний, участвующих в распространении и внедрении передовых технологий); Magneton (гранты для совместных исследовательских программ компаний и академических институтов — до 66 % утвержденного бюджета); Noffar (гранты — до 90 % на финансирование проектов академических институтов в сфере биотехнологий, нанотехнологий и трансфера технологий в промышленность); Research Institutes (гранты на исследования научных учреждений — до 90 % от утвержденного бюджета); Generic R&D (стимулирование долгосрочных исследовательских программ компаний — гранты до 50 % одобренного бюджета) [18, с. 51–52].

На основе анализа финансирования инновационной предпринимательской деятельности в развитых странах можно выделить следующие *формы финансовой поддержки инновационных предприятий*:

– государственные контракты;

– субсидии государства и специализированных фондов;

– кредиты государственных, коммерческих фондов, банков;

– финансирование венчурными фондами;

– выдача гарантий при кредитовании коммерческими фондами и банками;

– выделение государственных средств в страховые фонды;

– снижение, отсрочка или освобождение от уплаты государственной пошлины на изобретения.

Адаптация опыта экономически развитых стран к условиям стран, формирующих на данном этапе отечественный предпринимательский сектор в условиях ограниченности ресурсов и необходимости их рационального использования, даст возможность повысить эффективность финансовой инфраструктуры. Исследование финансово-кредитного механизма поддержки предпринимательской деятельности позволяет выявить многообразие методов экономического регулирования и активное участие государственных органов в организации данного процесса, особое внимание уделяется финансированию венчурного предпринимательства. В системе финансирования, принятой в мировой практике, прямые субсидии и льготное кредитование являются основными видами государственного стимулирования развития инновационного предпринимательства.

3. Выводы и предложения

Многие зарубежные экономисты оценивают состояние конкурентной среды в национальной экономике, исходя из уровня развития предпринимательства. Активность предпринимательского сектора неразрывно связана с эффективным функционированием институтов рынка, что является весьма актуальным для Беларуси.

Дальнейшее развитие рынка ценных бумаг, рынка земли и недвижимости и т. д. позволит привлечь институциональных инвесторов. Институциональные преобразования позволили бы создать такую монетарную среду, которая могла бы адекватно отвечать на вызовы времени.

Согласно экспертным оценкам доктора экономических наук профессора А. С. Пелиха, развитая монетарная среда должна соответствовать ряду параметров:

– уровень коэффициента монетаризации — 100 % (в настоящее время в Беларуси — менее 17 %);

– объем банковских ресурсов относительно ВВП — 100 % (в Беларуси — менее 50 %);

– курс валюты относительно паритета покупательной способности должен иметь отклонение не более 10 % (в настоящее в Беларуси данный показатель можно оценить на уровне 300 %, исходя из того, что курс доллара США по паритету покупательной способности — 2800 белорусских рублей);

– уровень годовой инфляции, стимулирующий рыночную активность, должен составлять не более 1,5 % (в Беларуси — более 50–70 % в год);

– удельный вес долгосрочных кредитов — 80 % (в Беларуси данный показатель весьма низкий).

На 4-м Всебелорусском собрании было принято решение развивать институт ипотеки, что позволило бы решить ряд вопросов:

– во-первых, создать спрос на внутреннем рынке по многим товарным группам, что способствовало бы развитию предпринимательства;

– во-вторых, значительно повысить коэффициент монетаризации, так как на денежный оборот оказали бы значимое воздействие сделки с землей и недвижимостью;

– в-третьих, использовать в предпринимательской деятельности землю и недвижимость в качестве залога, что позволило бы привлечь дополнительные финансовые средства для развития предпринимательского сектора, увеличения количества субъектов предпринимательства. В западных странах такой механизм позволяет обеспечить до 70 % финансовых средств на развитие малого бизнеса.

Обобщая мировой опыт, можно сделать вывод, что для создания одного малого (среднего) предприятия требуется привлечь капитал в размере 50–100 тыс. долл. США на срок 5–7 лет, обеспечивая процентную ставку по кредитным ресурсам в пределах 3 % годовых, что, по обобщенным оценкам, потребует для активного развития малого и среднего предпринимательства в Беларуси привлечения порядка 13 млрд. долл. США. Необходимый размер финансирования в сотни раз превышает объем средств, выделяемых в стране на эти цели.

В мировой практике для стимулирования предпринимательской деятельности широко используются методы прямого регулирования: гарантируемые займы, субсидии, льготные кредиты. В экономически развитых странах уделяется значительное внимание финансированию малых и средних предприятий, применяется система страхования займов малых фирм (70 % среднесрочных кредитов).

Государственное валютное регулирование позволяет согласовать внутренние и внешние приоритеты национальной экономической политики. В зарубежных странах валютное и денежно-кредитное регулирование рассматривается в совокупности как монетарное регулирование. *Виды валютного регулирования* включают: валютное регулирование внешнеэкономической деятельности страны на международных рынках; валютное регулирование хозяйствующих субъектов на внутреннем и внешних рынках. В качестве целей валютной политики можно выделить: поддержание стабильности национальной денежной единицы и обеспечение неинфляционного экономического роста; обеспечение системы взаиморасчетов с другими странами; создание условий для перелива капиталов между отраслями, странами; сбалансированность платежного баланса; формирование золотовалютных резервов страны и др.

Возможно применение следующих форм государственной валютной политики: девизная политика (продажа или покупке иностранной валюты на валютном рынке с целью поддержания стабильности курса национальной валюты), диверсификация валютных резервов; валютные ограничения; регулирование степени конвертируемости валюты; режим валютного курса; девальвация; ревальвация.

Согласно исследованиям, применение валютного демпинга способствует росту экспорта в краткосрочной перспективе, однако приводит к снижению ВВП и экономическому кризису в будущем. Для субъектов хозяйствования политика валютного демпинга привела к удорожанию стоимости ресурсов и снижению рентабельности экономической деятельности, росту цен на их готовую продукции, а во многих случаях — к банкротству.

В практике стимулирования инвесторов экономически развитых стран преобладают привлекательные возможности вложения финансовых средств в условиях стабильных условий экономической деятельности, сформированной нормативной правовой базы, сформировавшегося стабильного рынка. В развивающихся странах с транзитивной экономикой стимулирующие меры инвестиционной политики преимущественно базируются на фискальных и налоговых инструментах стимулирования инвесторов, как правило, при реализации государственной инвестиционной политики исходят из налоговых

стимулов. Также широко применяются льготные таможенные пошлины на импортируемое производственное оборудование, уменьшение ставок налога на прибыль, могут предоставляться налоговые каникулы. Применяемые меры направлены на содействие реструктуризации национальной промышленности, экономическому росту, приток внешних и внутренних инвестиционных средств.

Основными методами стимулирования инвестиционной деятельности являются: налоговые льготы; инвестиционные скидки на услуги; налоговый кредит; ускоренная амортизация; инвестиционные субсидии; сниженные ставки таможенных пошлин. Как показывает международный опыт, инвестиционные скидки и налоговый кредит являются более действенными инструментами для привлечения капитала в той или иной желательной форме по сравнению с налоговыми каникулами.

Привлечение предпринимательских инвестиций в значительной степени определяется денежно-кредитными методами инвестиционной политики. Доступность кредитных ресурсов для предпринимательского сектора определяется уровнем ставки рефинансирования и маржой кредитующих банков, возможностью в ряде случаев использования кредитов в иностранной валюте. Необходимо обеспечение применения мер стимулирующего характера: возможность привлечения кредитов в предпринимательский сектор по льготной процентной ставке, предоставление гарантий по выдаваемым кредитам органами государственного управления или организациями, относящимися к инфраструктуре поддержки предпринимательства, использование системы страхования кредитов, финансовая поддержка предпринимательской деятельности в рамках мероприятий государственных и региональных программ поддержки предпринимательства, финансирование НИОКТР коммерческих организаций в сфере новых и высоких технологий посредством их участия в ГНТП.

Необходимым является *создание условий для привлечения внутренних источников финансирования субъектов хозяйствования*: прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, амортизационных отчислений, дивидендов и других доходов. Формирование внутренних источников инвестиций в предпринимательском секторе обусловливается результативностью производственно-хозяйственной деятельности организаций, а также применением налоговых стимулов, направленных на активизацию инвестиционной деятельности, использование накопленной прибыли для устойчивого развития предприятий.

Учет опыта экономически развитых стран необходим при формировании инновационной инфраструктуры в Республике Беларусь. Представляется возможным развитие форм государственной поддержки малого бизнеса: выделение бюджетных средств в страховые фонды, фонды по страхованию рисков предпринимательской деятельности, создание фондов поддержки с различными долями государственных и частных вкладов на основе государственно-частного партнерства; предоставление гарантий возврата выданных средств коммерческим банкам по кредитам для малых предприятий; расширение предоставления микрокредитов и кредитов по льготным процентным ставкам, использование возможности участия работников в прибылях и увеличении капитала предприятия.

Отсутствие избытка инвестиционного капитала, накопленного потенциальными инвесторами в стране, и стратегических внешних инвесторов обуславливает необходимость активизации использования новых прогрессивных форм финансовой поддержки инновационного предпринимательского сектора, отсутствующих на данном этапе в кредитно-финансовой системе. Учитывая сложившуюся ситуацию в национальной экономике, кредитование должно быть приоритетным в создании благоприятных условий для развития инновационного предпринимательства.

Привлечение заемных средств в предпринимательский сектор могло бы осуществляться через специализированные инвестиционные банки, через паевые инвестиционные и венчурные фонды, фондовые биржи, пенсионные фонды, инвестиционные, страховые, финансовые компании.

В Республике Беларусь целесообразно расширить число кредитных организаций за счет создания инвестиционных, страховых, финансовых компаний (в условиях рыночной экономики в качестве оптимального рассматривается уровень банков 10–15 на 100 тысяч человек). В настоящее время инвестиционные возможности неадекватны инновационному потенциалу. Средства банков, потенциально инвестируемые в производство, недостаточны для эффективного развития инновационного предпринимательства.

Формирование группы акционерных инвестиционных банков как отдельного структурного элемента в государственной финансовой системе Республики Беларусь способствовало бы организации инвестиционного финансового оборота.

Создание инвестиционных банков является актуальным в условиях транзитивной экономики, в условиях, когда особое внимание необходимо уделить развитию инвестиционных процессов и изыскать возможности финансирования инновационных предпринимательских проектов. Опыт развития США показывает, что выделение в период экономического кризиса тридцатых годов инвестиционных банков как самостоятельного элемента финансовой структуры с их специализацией на долгосрочных инвестициях в развитие промышленности, участием в организации рынка ценных бумаг промышленных предприятий стимулировало развитие экономики.

Финансовая деятельность инвестиционных банков, формируемых в Беларуси, могла бы быть сосредоточена в сфере производственного финансирования и включать такие виды услуг, как выдачу долгосрочных кредитов при одновременном контроле над целевым использованием финансовых средств, лизинговые операции, продажу и покупку акций, сдачу предприятий в аренду. Специфика деятельности банков должна быть учтена в размере обязательных резервных требований, льготном налогообложении доходов (снижении ставки налога на прибыль на 50 %) и освобождении от налогообложения доходов, получаемых в результате финансирования рекомендованных государством программ. Около 35 % долгосрочных кредитов рекомендуется в обязательном порядке выдаваться для финансирования инновационной предпринимательской деятельности.

Возможны следующие основные формы пополнения ресурсов инвестиционных банков: часть средств, полученная от реализации на рынке государственных долговых обязательств; эмитируемые инвестиционными банками долговые обязательства; ссуды по льготным ставкам, размещаемые Национальным банком Республики Беларусь на конкурсной основе; собственные средства (возвращенные кредиты и проценты за пользование кредитами); долевое участие в прибылях финансируемых предприятий. На начальном этапе деятельности приоритетным должно быть пополнение ресурсов инвестиционных банков за счет средств, полученных от реализации государственных долговых обязательств, так как данный вид формирования ресурсов не вызывает значительный рост инфляции по сравнению с эмиссионными кредитами Национального банка Республики Беларусь.

Рекомендуется кредитные ресурсы из внешних источников, поступающие в Беларусь под гарантии правительства по двум основным направлениям: по линии международных экономических, финансово-кредитных организаций и фондов (МВФ, МБРР, ЕБРР) и на двусторонней основе (межправительственные соглашения, финансирование в рамках системы экспортных кредитов, кредитование отдельных проектов вне системы экспортных кредитов, государственные и технические кредиты Российской Федерации) — распределять через сеть инвестиционных банков и специализированных инвестиционных фондов.

Одним из перспективных направлений государственной финансовой политики является расширение источников негосударственного финансирования инновационного предпринимательства путем создания венчурных фондов. Необходимость развития венчурной деятельности вызвана проблемами структурной перестройки национальной экономики, необходимостью освоения новых и высоких технологий в промышленности, развития перспективных наукоемких отраслей. Венчурные фонды широко применяются в мировой практике и позволяют изыскать дополнительные резервы для финансирования инновационных предпринимательских проектов, активизировать научно-техническое и экономическое развитие.

Предметом венчурного финансирования должны являться высокотехнологичные инновации в предпринимательском секторе. Венчурные фонды выполняют финансовое обслуживание инновационного предпринимательства в сочетании с выполнением функций в области организации предприятий и менеджмента. Особенностью венчурных фондов является учет в схеме финансирования риска невозврата средств в случае коммерческой неудачи проекта и компенсация убытков за счет высокой нормы прибыли у инновационных предприятий, добившихся успеха.

Формирование венчурного капитала фондов возможно в акционерной форме за счет следующих источников: финансовых средств республиканского и местного бюджетов, министерств и ведомств; средств финансовых фондов, в том числе пенсионных; добровольно перечисляемой прибыли предприятий и организаций, освобождаемой от налогов; денежных средств граждан; денежных средств зарубежных фирм и организаций; поступлений от уставной деятельности фондов и других источников.

На первом этапе развития инновационного предпринимательства венчурные фонды в Республике Беларусь рекомендуется формировать с

участием государственных средств в виде беспроцентных кредитов на возвратной основе и целевых субсидий. Формирование венчурных фондов в Республике Беларусь можно осуществлять согласно методике, принятой в мировой практике: из средств учредителей фонда (1 %) и инвесторов (99 %). Ответственность за управление фондом несут учредители. Инвесторы являются владельцами высокоприбыльных ценных бумаг. При распределении доходов инвесторы фонда получают 80 % прибыли, учредители, осуществляющие управление фондом, — 20 % и процент от подписного капитала. Возврат венчурных средств осуществляется посредством реализации акций венчурных предприятий частным инвесторам.

Механизм деятельности венчурного фонда заключается в конкурсном отборе перспективных рисковых инновационных проектов для венчурного финансирования, помощи в организации и руководстве предприятиями. После стадии опытного производства инновационной продукции на основе первичного венчурного финансирования привлекаются дополнительные средства для расширения объема выпуска продукции и освоения соответствующих ниш рынка с использованием средств инвестиционных банков.

Страхование кредитов должно предусматривать возврат страховыми фондами инвестиционным банкам и финансовым фондам 70 % стоимости кредита в случае неудачи инновационного предпринимательского проекта.

В. В. Ситнин предлагает создавать территориальную сеть специальных государственных гарантийных фондов для финансирования венчурного бизнеса, которые бы действовали на коммерческой основе, но выдавали гарантии в соответствии с правительственными программами. Деятельность данных фондов на коммерческих началах означает, что после их создания и выделения им госфинансирования они далее функционируют (выплачивают зарплату своим работникам и обеспечивают деятельность) за счет получаемых от гарантийных операций комиссионных. Эти доходы позволят пополнять гарантийные фонды, используемые для компенсации потерь банкам в случае невозврата кредитов клиентами.

Технология предоставления помощи гарантийными фондами сводится к ряду стандартных процедур. Предприятие, нуждающееся в кредите, обращается в коммерческий или государственный банк. Банк изучает обоснованность запрашиваемой ссуды, ее обеспеченность и связанные с нею риски, а также определяет соответствие проекта правительственным программам. В случае обеспечения данного соответствия банк передает документы в гарантийный фонд, который затем, детально проанализировав кредитную заявку, принимает решение о предоставлении гарантий. Схема процедуры может быть иная: предприятие сначала получает гарантии по своему проекту от гарантийного фонда, а затем посылает запрос на ссуду в коммерческий банк. В любом случае при выдаче ссуд под гарантии гарантийных фондов заявки проходят двойную проверку в банке и гарантийном фонде, что делает селективное кредитование более эффективным и менее рискованным [13].

Характерным для условий транзитивной экономики является то, что для эффективного экономического развития недостаточны возможности для предоставления долгосрочных кредитов. Одна из причин заключается в неразвитости финансовых институтов, в том числе пенсионных фондов, систем долгосрочного страхования и др., ограниченных возможностях финансовой системы. Следствием является сложности в обеспечении финансирования инвестиционных проектов в крупном бизнесе. Формирование базиса поддержки предпринимательства предполагает создании устойчивой национальной макроэкономической системы, обеспечивающей низкий уровень инфляции, снижение ставок по кредитам, доступ к финансированию и кредитам, их страхование для малого бизнеса. Банковская система в современных условиях включает широкий спектр услуг: традиционные (депозитно-ссудные, расчетно-кассовые) и новые формы (лизинг, факторинг, траст, интернет-банкинг, проектное финансирование, инвестиционные, консультационные услуги и др.), что позволяет снизить внутренние затраты и привлечь новых клиентов. Важной задачей является формирование в Беларуси многофункционального кредитно-финансового комплекса, основанного на передовых технологиях, обеспечивающего их использование в банковской практике, что обусловливает необходимость формирования эффективной, устойчивой и гибкой банковской инфраструктуры.

Реализация вышеизложенных предложений позволила бы расширить число субъектов предпринимательства и повысить эффективность их деятельности.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Нац. Ко-

миссия по устойчивому развитию Респ. Беларусь. — Минск : НИЭИ Минэкономики Респ. Беларусь, 2003. — 304 с.

2. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы : Утв. указом Президента Респ. Беларусь от 11 марта 2011 г. № 136 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

3. Программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013–2015 годы : Утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29 декабря 2012 г. № 1242 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

4. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь : Директива Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

5. О некоторых мерах по обеспечению развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь : Постановление Совета Министров от 30 марта 2013 г. № 241 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

6. О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности : Декрет Президента Республики Беларусь № 6 от 7 мая 2012 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

7. Бабаченок, И. В. Состояние и динамика развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь : аналитический доклад / И. В. Бабаченок ; Деп-т по предпр-ву Минэкономики Респ. Беларусь. — Минск, 2013. — 48 с.

8. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь / Белстат. — Минск, 2012. — 538 с.

9. Сведения о субъектах малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь в 2011–2012 гг. / Мин-во по налогам и сборам Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа : http://nalog.gov.by/reference/sprav/de9882bde3261c42.html. — Дата доступа : 08.04.2013.

10. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2012. — Минск : Нац. Стат. ком. Респ. Беларусь, 2012. — 715 с.

11. Государственное регулирование предпринимательства и малого бизнеса / С. А. Пелих [и др.] ; под общ. ред. проф. С. А. Пелиха ; Академия управления при Президенте Респ. Беларусь. — Минск : Право и экономика, 2010. — 230 с.

12. Смирнов, Е. Н. Инновационный вектор промышленной политики Европейского союза / Е. Н. Смирнов // Международная экономика. — 2007. — № 2. — С. 53–80.

13. Ситнин, В. В. Бюджет и инновационный процесс / В. В. Ситнин // Финансовое обеспечение инновационного развития экономики России — Financial provision of innovative development of Russian economy : материалы круглого стола (Ин-т Европы РАН, 11 ноября 2009 г.) / [под ред. А. А. Масленникова (отв. ред.) и др.]. — М. : Ин-т Европы РАН : Рус. сувенир, 2010. — 126 с. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www. ieras.ru/doclad/259/259-1%20(1).doc. — Дата доступа : 08.04.2012.

14. Вашко, И. М. Финансирование инновационной предпринимательской деятельности в экономически развитых странах / И. М. Вашко // Научные труды Республиканского института высшей школы. Философско-гуманитарные науки : сб. науч. ст. Вып. 5 (10) / под. ред. Беркова. — Минск : РИВШ, 2008. — С. 381–388.

15. Федоров, С. М. Франция : совместимы ли новации с дирижизмом? / С. М. Федоров // Финансовое обеспечение инновационного развития экономики России — Financial provision of innovative development of Russian economy : материалы круглого стола (Ин-т Европы РАН, 11 ноября 2009 г.) / [под ред. А. А. Масленникова (отв. ред.) и др.]. — М. : Ин-т Европы РАН : Рус. сувенир, 2010. — 126 с. [Электронный ресурс]. — 2006. — Режим доступа : http:// www. ieras.ru/doclad/259/259-1%20(1).doc. — Дата доступа : 08.04.2012.

16. Мальгина, И. В. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства в Республике Беларусь : тенденции формирования и перспективы развития / И. В. Мальгина. — Минск : НИЭИ Минэкономики Респ. Беларусь, 2005. — 192 с.

17. Вашко, И. М. Повышение эффективности национальной инновационной системы : опыт Израиля / И. М. Вашко // Проблемы управления. — № 1. — 2010. — С. 124–129.

18. The Israeli economy at a glance 2005 // Jerusalem : State of Israel. Ministry of industry, trade and labor, 2005. — 63 p.

19. Вашко, И. М. Развитие финансирования инновационной предпринимательской деятельности в условиях трансформации экономики Беларуси / И. М. Вашко // Экономика и банки. — 2008. — № 2. — С. 11–16.

17. Вашко, И. М. Государственное регулирование предпринимательства / И. М. Вашко. — Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2013. — 172 с.

Материал поступил в редакцию 11.09.2013.

Government Relations по-украински: прошлое, настоящее, будущее

Климович Сергей Александрович,
аспирант Отдела политических стратегий
Национального института стратегических исследований при Президенте Украины
(г. Киев, Украина)

Исследовано состояние рынка Government Relations (GR) в Украине. Проанализированы юридическое обеспечение отношений бизнеса с Верховной Радой, Администрацией Президента, Кабинетом Министров и органами местного самоуправления, а также механизмы влияния групп интересов на процессы принятия решений в правительственных институтах Украины. Отмечено, что этот опыт важен для Украины, которая последовательно реализует курс на прозрачность межсекторального взаимодействия.

The author investigates the state of the Ukrainian Business-Government Relations (GR). The legal support of business relations with Verkhovna Rada, the Presidential Administration, the Cabinet of Ministers and local authorities, as well as mechanisms of influence of interest groups in the decision-making in government institutions of Ukraine is analyzed. It is noted that such experience is important for the Ukraine consistently implementing a course on the transparency of inter-sectoral collaboration.

По своему объему рынок Government Relations (GR) в Украине еще много в чем уступает соседним латвийскому, литовскому, польскому, эстонскому [25] и российскому. Однако и здесь усиливается роль бюрократии, растут цены на услуги консультантов, а также их количество. Ведь в Киеве принимаются решения, влияющие на законодательство самой большой страны Восточной Европы. Опыт лоббирования в основном накапливался в течение последних двадцати лет. Поэтому цель данной статьи:

– рассмотреть краткую историю и современное состояние GR-рынка в Украине;

– проанализировать юридическое обеспечение, с которым работают украинские специалисты по отношениям с органами государственной власти (ОГВ);

– на практических примерах проанализировать механизм влияния заинтересованных групп на процесс принятия решений в институтах власти Украины, который можно использовать на рынках других государств.

За последние восемь лет по тематике данной статьи или близкой к ней теме цивилизированного лоббирования в Украине были написаны десятки статей, а также защищено до десяти диссертационных исследований. Особенно хотелось бы отметить работы Е. Тихомировой («Рольова участь паблік рилейшнз у процесах політичної глобалізації»), Е. Бабиновой («Взаємодія органів державного управління і місцевого самоврядування з громадськістю: теоретико-методологічний аспект»), Е. Гросфельд («Становлення лобізму в сучасній Україні»), Ю. Сабанадзе («Особливості діяльності груп інтересів у різних політичних режимах») и В. Нестеровича («Конституційно-правові аспекти лобіювання у правотворчому процесі України»).

Украинский рынок GR

История

После того как в период каденции второго Президента Украины Леонида Кучмы (1994–2004 гг.) в страну пришел большой иностранный инвестор, за транснациональными корпорациями (ТНК) потянулись фирмы, работающие на рынке услуг B2B (бизнес для бизнеса), в частности предоставляющие крупному капиталу свои аналитические, юридические, коммуникационные и PR-продукты [5]. Этот процесс значительно усилился в нулевых, когда в стране начал наблюдаться значительный экономический рост. С того времени из предлагаемого ниже списка в 63 названия работало лишь одиннадцать, преимущественно юридических, объединений. О консультировании в сфере Government Relations речь тогда еще не шла, хотя интенсивное лоббирование разнообразного интереса фиксировалось наблюдателями повсеместно.

Буквально взрывной толчок развитию сферы придали события 2004 г. на украинском Майдане независимости («Оранжевая революция»). Именно 2005–2007 гг. игроки рынка называют самым перспективным периодом: большая часть заметных представителей гражданского общества и лоббистских фирм стартовали в этот период. Значительную часть кадрового потенциала этих консультантских структур составляло окружение политиков прозападного вектора, часто родственников действующих или отставных политиков (Ключковского, Павленко, Грищенко, Гриценко, Филенко, Лавриновича и др.).

Нередко новую деловую культуру общения бизнеса с органами государственной власти насаждали представители старых волн украинской диаспоры (американской, канадской, британской, реже российской). Если второго Президента Украины можно назвать отцом шаткого неокорпоративного баланса в экономической жизни страны, то третьего, Виктора Ющенко, — родителем политической и экономической анархии. В период 2007–2010 гг., пока не победила одна из трех больших борющихся сил, еще можно было взять верх над конкурентом или чиновником с помощью судов или GR-кампаний.

Приблизительно в это же время большой и средний бизнес, работающий в Украине, начал интенсивно вводить в свою структуру специалистов или даже целые отделы со сферой обязанностей по связям с органами власти (как за полдесятилетия до этого было с PR) [23]. Однако сейчас зачастую, если речь идет о филиалах транснациональных корпораций, in-house джиарщики выполняют декоративные функции, отдав всю основную нагрузку отраслевым организациям или штаб-квартире. Тогда в полную силу вошли главные лоббисты иностранного капитала в Украине – International Chamber of Commerce (ICC), European Business Association (EBA), American Chamber of Commerce (AmCham). Всего же в стране насчитывается несколько сотен профессиональных ассоциаций [12]. Интенсивно развивалось гражданское общество. Когда в 2008 г. в стране проявил себя глобальный экономический кризис, GR-функции кое-где перешли от профессионалов к владельцам бизнеса.

Современность

После инаугурации четвертого Президента Украины В. Януковича сфера Government Relations начала постепенно приходить в упадок. Хотя определенный положительный стимул она получила с началом деятельности Верховной Рады VII созыва [7], когда роль парламента по сравнению с АПУ и КМУ несколько выросла [4]. Однако пока бизнес с иностранными инвестициями (главный носитель философии GR) ощущает сильное давление. Так, за последние годы из Украины по разным причинам ушло более трех десятков ТНК [15]. Главные причины — коррупция [24], непотизм [1], рейдерство, несправедливые суды, клановость власти, бедность населения. Можем сказать, что по этим же причинам GR-рынок в Украине сейчас не может полноценно развиваться [2].

Автор перманентно следит за сферой украинского лоббирования и Government Relations в силу своего научного (провел соответствующее диссертационное исследование) и профессионального интереса (редактирует материалы тематического веб-портала «Коридоры власти» — www.kuluar.com.ua). Приведенная выше таблица — результат мониторинга информационного пространства (2011–2013 гг.) и нескольких экспертных интервью. Во внимание не брались серые лоббисты и коммуникаторы, а лишь те, что официально декларируют прозрачную идеологию Government Relations. Как видим, на данный момент в разной степени активности можно «уличить» меньшую часть рынка: 7 из 17 коммуникационных фирм, 7 из 16 юридических, 8 из 19 PR-фирм и 7 из 11 «других». Итого, 29 из 63. За последние три года «впали в спячку» четверть из 16 структур. Кстати, филиалами иностранных компаний является треть из 20 компаний.

Легитимация Government Relations в Украине

Однако в мае 2012 г. специалисты по налаживанию контактов с органами власти все же смогли на достойном уровне провести GR-конгресс, где присутствовали и представители почти всех ведущих игроков отрасли, и замминистра экономики Анатолий Максюта («серый кардинал» украинского ведомства [10]), и спикеры ассоциаций, и организации третьего сектора, и СМИ. На событии, кроме всего прочего, обсудили и очередной законопроект о легитимизации института физических лиц-лоббистов. Однако в июне 2012 г. на заседании фракций ВРУ VI созыва решено не выносить данный проект закона на обсуждение перед первым чтением. Это был уже шестой законопроект о легализации одной из основных функций GR-специалистов. По состоянию на август 2013 г. автору известно о рабочих группах, готовящих два варианта седьмого законопроекта.

История с его принятием тянется с 1992 г. Тогда группа специалистов-нардепов во главе с юристом Владимиром Суминым подготовила законопроект, который должен был свести на нет теневые механизмы продвижения интере-

Таблица 1— Игроки субподрядной части украинского рынка Government Relations

Коммуникационные фирмы Украины, специализирующиеся на GR		
№	**Название**	**Характеристика**
1	*PBN*	*Транснациональная компания (ТНК), небезусловный лидер и самый старый игрок рынка (среди клиентов — Phillip Morris, ArcelorMittal и т. д.). В начале 2012 г. слилась с Hill&Knowlton*
2	Grayling	Транснациональная компания (РФ, ФРГ, Украина), работает в Украине с 2002 г. Недавно объединилась с Dutko Worldwide. GR-функция отдана на субподряд
3	MP Communications	Компания Михаила Петечука, экс-сотрудника Grayling (MMD). Обслуживала в частности Telenor. Сейчас неактивна
4	*Kesarev Consulting*	*Активная, но не публичная российская компания, работающая преимущественно в АПК*
5	*CEC Government Relations*	*Филиал ТНК Burson-Marsteller. Член USUBC*
6	GR Research and Consulting Center	Международная компания (ЕС, РФ, Украина). После мая 2012 г. в Украине неактивна
7	*CFC*	*Основана выпускниками КИМО. Известна разработкой брендинга Украины (Спрытко и Гарнюня)*
8	Myrmidon Group LLC	Американо-украинская компания. Ее президент Адриан Каратницкий также работает с CEC
9	*BC Agency*	*Управляет дочь экс-главы Минобороны Украины Светлана Гриценко. Клиент HeidelbergCement Украина*
10	Skarabey Group LLC	Управляет дочь главы МИДУ Оксана Грищенко. В Украине неактивна
11	Ruling Party GR	Управляет журналистка и политолог из Днепропетровского региона Елена Дьяченко
12	Grace	Управляет Юрий Василенко. Строительный сектор
13	*UGRC*	*Присутствует в реестре лоббистов ЕС. Управляет Сергей Быков-младший. Активна в соцсетях*
14	*FIPRA*	*Международная ТНК (Киев, Донецк, Симферополь)*
15	Indeed	Компания лишь готовится начать свою деятельность
16	Радычи	Консалтинговая фирма. Выходцы из НИСИ. Сейчас неактивна
17	Киев Глобал	Филиал Global USA, Inc.
Юридические фирмы, предоставляющие услуги GR		
№	**Название**	**Характеристика**
1	*Гвоздий и Оберкович*	*Активна в сфере ГЧП (PPP)*
2	*ЕПАП (экс-Magisters)*	*Международная юридическая фирма (ГЧП)*
3	*Baker&McKenzie*	*Транснациональная юридическая фирма*
4	*Arzinger*	*Транснациональная юридическая фирма*
5	Amparo	Киевская юридическая фирма
6	*Василь Кысиль и партнеры*	*Активна в сфере ГЧП (PPP)*
7	*Павленко и Побережнюк (PSP)*	*Совладелец — Александра Павленко, дочь экс-нардепа от БЛ. Близка к С. Тигипко*
8	Integrites	Транснациональная юридическая фирма
9	*William Invest Expert*	*Небольшая киевская фирма. Судебный активизм*
10	Astapov lawyers	Международная юридическая фирма (МАУ, банк «Родовид»)
11	TOPLAWYER	Киевская юридическая фирма 2009 г. р. (Артем Атепалихин)
12	Ориана-консалтинг	Небольшая региональная консалтинговая фирма
13	Rapport Ukraine	Киевская консалтинговая фирма. Выходцы из АМКУ
14	Ол.Консалтинг	Киевская консалтинговая фирма. Представляла Adidas
15	TIC	Компания лишь готовится начать свою деятельность
16	VBPartners	Киевская юридическая фирма

Окончание таблицы 1

PR-фирмы, предоставляющие услуги GR в Украине		
№	**Название**	**Характеристика**
1	*Mainstream Communications*	*PR-агентство, близкое к Ринату Ахметову*
2	GMT Group	Создана выходцами и консультантского окружения НУНС. В GR неактивна с 2011 г.
3	*PRT*	*Компания реализовала больше 40 GR-проектов (сейчас продвигает зеленые технологии в строительстве)*
4	Willard	Международная компания, близкая к Istil Group
5	*PR-радник*	*Украинская PR-компания. Имеет «своего» нардепа*
6	Pleon Talan	Филиал ТНК. На рынке GR представлена номинально
7	*PR-House*	*Представляла интересы УГКЦ (Дмитрий Крикун)*
8	PRP	Филиал транснациональной компании Weber Shandwick в Украине. На рынке представлена номинально
9	Стефанович і партнери	Александр Стефанович работал с El Al
10	RomyrPR	Украино-канадская коммуникационная компания. Неактивна с 2011 г.
11	*Seemus-media*	*Украинская политологическая и PR-компания*
12	S.A.P.Communications	Политический консалтинг и лоббирование (Артем Биденко). Рекламная отрасль
13	*Berta Communications*	*Политический консалтинг и лоббирование (Тарас Березовец). Работает с UMH.*
14	Левіафан	Политконсалтинг и лоббизм (Василий Мокан)
15	*Publicity Ukraine*	*Украино-российская компания, активная на рынке*
16	*SPN Ogilvy*	*Филиал транснациональной компании Ogilvy в Украине. Представляет WWF*
17	PRіорітет	PR-компания. Представляла Helly Hansen
18	Майгер	Одесская консалтинговая фирма
19	Сюткин и партнеры	Практикой занимается Анатолий Н. Мирошниченко
Другие подрядчики		
№	**Название**	**Характеристика**
1	*Da Vinci AAG*	*Аналитический центр (разведчик Анатолий Баронин)*
2	*Дроно*	*Агентство экономического лоббирования (Львов)*
3	ВАМДУ	Всеукраинская ассоциация магистров госуправления
4	CISP	Центр информационно-социальных программ
5	PA Сімон	Рекламное агентство
6	*UMDI*	*Обслуживание масс-медиа (Елена Громницкая)*
7	*PLAI*	*Работа над тремя законопроектами по легализации лоббирования*
8	*Володимир Нестерович*	*Теоретик и практик украинского регионального GR (Луганск)*
9	*ESG*	*Коммуникационно-консалтинговая корпорация (UBR)*
10	Политиктура	Многопрофильная структура
11	*Володимир Бондаренко*	*Столичный политтехнолог*

Выделены активные на август 2013-го структуры

сов близких к власти бизнесменов [22]. Во время первого созыва также в кулуарах ходил незарегистрированный законопроект народного депутата I созыва Анатолия Ткачука «О регулировании лоббистской деятельности в органах государственной власти» [16]. Встретилось автору и упоминание о законопроекте 2008 г. «О лоббистской деятельности в Украине», автором которого, согласно ссылке, был член рабочей группы по лоббизму Совета предпринимателей при Кабинете Министров Украины А. Черных [12]. А законопроекты 1999 г. «О лоббировании в Украине» Игоря Шарова и «О правовом статусе групп, объединенных общими интересами (лоббистских групп) в Верховной Раде» Юрия Сахно [20] не прошли в первом чтении. Законопроект Игоря

Грынива «О деятельности лоббистов в ВРУ» был отклонен профильным комитетом в 2005 г. Пока же коммуникаторы с властью в своей деятельности руководствуются несколькими десятками НПА и ПНПА [18]. На вопрос «Для чего Украине нужен еще один закон?» доступно ответила в своей колонке Александра Павленко [13].

Инструментарий специалиста в GR-сфере

Кроме PR и, собственно, лоббирования, украинские джиарщики также активно используют философию корпоративно-социальной ответственности (КСО) [3] и государственно-частного партнерства (ГЧП) [14]. Повсеместно также используется и техника third party, когда интересы той или иной бизнес-силы защищает общественная оранизация. Трендом текущего сезона стало использование в данном контексте украинских аналитических центров и фабрик мысли (think tanks), готовящих общество к тем или иным изменениям [11]. Развивается в стране и региональный лоббизм [9].

GR-образование в Украине

Нет еще в Украине отраслевой ассоциации и полноценного учебного курса для специалистов по Government Relations [2]. Стоит отметить, что отдельные элементы программы обучения уже существуют, правда, под другими названиями. Так, теорию связей с общественностью (PR — Public Relations) преподают в десятках отечественных ВУЗов. В последние годы был опубликован ряд учебников и пособий в дополнение к тем работам, что переводились на постсоветском пространстве. Индустрия PR растет и развивается в Украине, а с ней и система рекрутирования и образования специалистов. Впрочем, не стоит забывать, что отрасль связей с властью — это не только PR, но и лоббирование, государственно-частное партнерство, корпоративно-социальная ответственность. Некоторые специалисты добавляет к этому списку и связи с инвесторами (Investment Relations). Если институт ГЧП еще далеко не всем знаком (например, соответствующий закон был принят только летом 2010 г.), то продвижением феномена социальной ответственности бизнеса занимается известная общественная организация «Центр развития КСО» и ее основатель Марина Сапрыкина [19].

Один из самых известных в прошлом украинских джиарщиков Андрей Прокопенко при личном общении отмечал в 2011 г.: «У меня есть тренинги для интернов в Верховной Раде. Они меня каждый год приглашают — по лоббизму и по управлению кризисными коммуникациями. Я читаю два этих тренинга, два семинара. Такой программы, чтобы она была, чтобы читалась — нет. Это опять же — следующий этап, который нам предстоит пройти, когда мы создадим ассоциацию джиарщиков: сделать и учебную программу, т. е. задать профессиональный стандарт… И этический кодекс нужно написать. И программу сделать. Должна критическая масса вырасти. Тем не менее нужно будет скоро это делать. В течение года-двух обязательно делать».

В 2007 г. специальный курс «Технологии цивилизованного лоббирования» разработал известный специалист украинской коммуникационной науки, профессор НаУКМА Валентин Королько. Данный предмет читался студентам бакалавриата и магистерских программ факультета общественных наук и социальных технологий академии (квалификации «Политология», «Социология», «Социальная работа», магистерская программа Public Relations и др.). В курс входят семь лекций и практический тренинг.

Также в 2012 г. начала работать коммерческая программа MPM. В паспорте проекта говорится: «Master of Political Management — первая в Украине образовательная программа сферы управления информацией. Программа составлена преподавателями и партнерами проекта по следующим направлениям: GR (Government Relations) — связи с государством, PR (Public Relations) — связи с общественностью, MR (Media Relations) — связи со СМИ» [26].

Украинские GR-кейсы

Не в последнюю очередь благодаря грантовой помощи из-за границы в Украине развивается мощное для постсоветской реальности гражданское общество. Этот фактор позволяет с разной мерой успешности проводить в социуме те или иные полезные изменения. Например, резко уменьшить количество курящих украинцев за считанные годы [21]. Одним из главных способствующих этому условий можно назвать мощную антитабачную лоббистскую кампанию, которая прошла в стране в 2007–2012 гг. [8].

В данный момент в обществе проходит лоббистская кампания по поднятию акцизов, которые не росли с 2009 г., направленная на народных депутатов [17]. Еще одной целью антиалкогольных адвокатов является финансирование достройки детской больницы «Охмадет». При этом пивное и водочное лобби в парламенте жестко обороняется, занимаясь контрлоббированием [6].

Выводы и рекомендации

Таким образом, можно констатировать, что для улучшения ситуации на нестабильном еще украинском GR-рынке, а, следовательно, и с общим климатом межсекторального взаимодей-

ствия, следует провести ряд общественных изменений.

Автор рекомендует:

– провести формализацию собственности;

– реформировать судебную систему, сделав ее частично выборной;

– ввести в действие жесткое антикоррупционное законодательство (для начала хотя бы сделать прозрачной систему государственных закупок);

– сделать прозрачной, транспарентной систему государственной службы Украины.

Литература

1. Асауляк, М. Отстегнуть миллион / М. Асауляк // Weekly [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.weekly.ua/pulse/theme/2011/09/23/130354.html.

2. Бироваш, М. Двигатели процесса. Как работают украинские лоббисты / М. Бироваш // Корреспондент. — 2011. — 28 янв.

3. Бичковська, Л. Корпоративна соціальна відповідальність : отримати перепустку до добропорядного товариства / Л. Бичковська // Zhitomir.info [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.zhitomir.info/news_82058.html.

4. Воронецкая, Н. Лоббисты меняют прописку / Н. Воронецкая // Укррудпром [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.ukrrudprom.com/digest/ru1d30p09ro.html.

5. Зущик, Ю. Н. Лоббизм в Украине / Ю. Зущик // УЦІПР [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.ucipr.kiev.ua/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=3514.

6. Ивченко, О. Как не выплеснуть с пивом ребенка / О. Ивченко // Левый берег [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.economics.lb.ua/state/2013/06/20/207970_viplesnut_pivom_rebenka.html.

7. Касьянова, И. За написание закона нардепы платят 15 тысяч / И. Касьянова // Вести [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://vesti.ua/politika/7790-za-napisanie-zakona-nardepy-platjat-15-tysjach.

8. Клімович, С. О., Андрій Скіпальський: «В останні два роки ніхто не підвищував акцизи в країні» / С. О. Клімович // Коридори влади [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://kuluar.com.ua/2012/12/12/andrij-skipalskyj-v-ostanni-dva-roky-nihto-ne-pidvyschuvav-aktsyzy-v-krajini/.

9. Климович, С. А. Поддать джиару / С. А. Климович // Подробности [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://podrobnosti.ua/analytics/2009/02/16/583021.html.

10. Крюкова, С. Уряду все частіше кажуть «ні» / С. Крюкова // Економічна правда [Електронний ресурс]. — Режим доступу : epravda.com.ua/publications/2013/06/19/381088/.

11. Лямець, С. Аналітики на службі олігархів / С. Лямець // Економічна правда [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.epravda.com.ua/columns/2013/08/2/388080.

12. Лященко, В. І. Бізнес-асоціації в системі інституціонального забезпечення лобіювання інтересів підприємництва в Україні / В. І. Лященко // Прометей. — № 26. — С. 36.

13. Павленко, А. Законопроекту о лоббировании нужен новый импульс / А. Павленко // Лобіювання в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.lobbying.in.ua/lobbying_law_pavlenko.

14. Парух, І. GR по-українськи / І. Парух // Економічна правда [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/columns/2011/01/12/265652/.

15. Прядко, И. Все на выход / И. Прядко // Dengi.ua [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://dengi.ua/news/119472_Korrespondent_Vse_na_vyhod_Inostrannye_investory_begut_iz_Ukrainy.html.

16. Ткачук, А. Проект Закону «Про регулювання лобістської діяльності в органах державної влади» / А. Ткачук // Куліп [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.culip.com.ua/m6_5_u.rar.

17. Урбанская, Т. Лоббизм по-украински / Т. Урбанская // УНІАН [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.unian.net/news/581411-lobbizm-po-ukrainski-kak-prodavit-v-verhovnoy-rade-nujnyiy-zakonoproekt.html.

18. Федоренко, В. Проблеми легітимації інституту лобіювання в Україні та шляхи їх розв'язання / В. Федоренко. — К. : СПД Москаленко О. М., 2009. — 36 с.

19. Впервые в Украине открыто образовательное направление для специалистов по КСВ // CSR-Review [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.csr-review.net/vpervyie-v-ukraine-otkryito-obrazovatelnoe-napravlenie-dlya-spetsialistov-po-korporativnoy-sotsialnoy-otvetstvennosti.

20. Закон України «Про правовий статус груп, об'єднаних спільними інтересами (лобістських груп) у Верховній Раді України» // Лига [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/j318801a.html.

21. Курящих украинцев стало меньше — Минздрав // Корреспондент.net [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.korrespondent.net/tech/health/1516725-kuryashchih-ukraincev-stalo-menshe-minzdrav.

22. Обыкновенный лоббизм // Власть денег. — 2005. — № 47.

23. Редкие кадры // НАУ [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://nam.kiev.ua/index.php?newsid=9405.

24. Українці щорічно витрачають на хабарі до 10 млрд. гривень // Finance.ua [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.news.finance.ua/ua/~/1/0/all/2013/03/01/297633.

25. A Guide to effective lobbying in Europe // CEC Government Relations [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.cecgr.com/fileadmin/content/analyses/european_lobbying_survey_2013.pdf.

26. Master of Political Management // MPM [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.mpm.org.ua/participate/.

Материал поступил в редакцию 12.08.2013.

Евразийский выбор Беларуси: причины и основания

Баранчик Юрий Владимирович,
кандидат философских наук
(г. Минск, Беларусь)

В статье анализируются перспективы евразийской интеграции. Оцениваются варианты интеграции Беларуси в Евросоюз и Евразийский союз. Дается собирательный портрет сторонников и противников евразийской интеграции Беларуси.

The article analyzes the prospects of Eurasian integration. Options are evaluated integration of Belarus into the European Union and the Eurasian Union. We give a collective portrait of supporters and opponents of the Eurasian integration of Belarus.

Почему, собственно говоря, ситуация геополитического выбора, стоящего перед различными группами белорусской элиты, проста: или Европа, или Евразия, почему нет непосредственно белорусского пути? Ответ на этот вопрос чрезвычайно прост.

Во-первых, отсутствуют исторические факторы, которые бы позволили Беларуси занять свое независимое место между евразийским блоком (евразийский блок в данном случае понятие далеко не идентичное Евразийскому союзу, оно в себя включает также и блок стран, входящих в Шанхайскую организацию сотрудничества) и европейским. Формирование в Беларуси основ государственности начало происходить только в советское время, а обретение независимости после распада СССР не было сознательным выбором национальной элиты и народа, которые хотели сохранения Советского Союза.

Во-вторых, отсутствуют национально-демографические факторы. Беларусь средняя по численности евразийская страна с преимущественно русским в плане языковой самоидентификации населением, которое нынешнюю «независимость» за счет России воспринимает вполне адекватно ситуации.

В-третьих, отсутствуют финансово-экономические основания для суверенитета аналогичного, например, швейцарскому. Да никто и не даст появиться второй Швейцарии или Северной Корее в центре Европы. Даже Прибалтике с ее относительно небольшим населением не дали состояться «второй Швейцарией» — что уж говорить о православном русском населении «синеокой».

Если бы Беларусь сейчас находилась в условиях Версальского мира, который привел к разрушению европейских империй и появлению практически по всей Европе диктаторских режимов (Пилсудский и Бек в Польше, Сметона в Литве, Ульманис в Латвии, генерал Метасас в Греции, Муссолини в Италии, генерал Антониу Кармон и Салазар в Португалии, Франко в Испании, Дольфус в Австрии, режим маршала Петена во Франции, Ахмат Зогу в Албании, маршал Антонеску в Румынии, Пяст в Эстонии, маршал Маннергейм в Финляндии, адмирал Хорти в Венгрии, Цанков, а затем царь Борис в Болгарии, Квислинг в Норвегии, Анте Павелич в Хорватии, монсеньер Тисо в Словакии, Гитлер в Германии), тогда, возможно, да, у Беларуси было бы свое место под солнцем.

Однако сегодня республика зажата между стремительно набирающей силу Россией и увядающей, но пока все еще очень мощной в военно-политическом и финансово-экономическом плане Европой. Поэтому вариант «хаты с краю», которая стремится не примкнуть ни к одному из блоков, просто не оправдывает себя: с одной стороны, на это просто физически нет ни сил, ни ресурсов, с другой — никто не даст. Поэтому собственно белорусский выбор ограничен только двумя, а не тремя вариантами: либо Европа, либо Евразия. Соответственно, либо Евросоюз, либо Евразийский союз. Об этом же говорит и анализ исторического опыта республики.

Ретроспектива: Беларусь в составе ЕС

Говоря сегодня о перспективах евразийского или европейского выбора Беларуси, мало кто вспоминает о том, что буквально 90 лет назад, по историческим меркам совсем недавно, республика этот выбор уже проходила. И не только проходила, но имеет весьма осязаемый исторический

опыт пребывания в «цивилизованной» Европе, который до сих пор впитывается белорусами вместе с молоком матери. Речь идет о разделе Беларуси по итогам Брестского мира на Восточную и Западную.

Чем же обернулся этот опыт — одновременного пребывания одной части страны в Евразийском союзе того времени, а другой части страны в Европейском союзе того времени — для республики и ее жителей? Факты говорят о следующем.

До 1939 г. белорусы были разделены границей. В составе Польши находилось 4,5 млн белорусов, которые в подавляющем большинстве жили в деревнях (более 80 % населения Западной Беларуси занимались сельским хозяйством). В Польше было проведено несколько земельных реформ (1920, 1921 и 1925 гг.), в ходе которых значительное количество земель, в основном земель бывшей царской казны, было распродано. Их получили крупные польские землевладельцы, чьи участки составляли от 50 до 500 га. Средний же белорусский крестьянский имел двор по 7 га земли. Из Польши в Западную Беларусь правительство переселяло т. н. осадников — военных и гражданских лиц, которые получали бесплатно или с большими скидками по 15–45 га земли. По сути, они были колонистами, опорой польской власти в этом регионе.

Жизненный уровень белорусов в те годы был самым низким в государстве. Около 55 тыс. белорусских крестьянских хозяйств имели наделы немногим более 1 га, при средней крестьянской семье в 6–7 человек, и составляли около 10 % населения, являясь беднейшей его частью при наличии крайне низких технологических возможностей хозяйствования. В 15 % хозяйств не было крупного рогатого скота, в трети не было лошадей, более 6 % крестьян не имели никакого скота. В начале 1930-х гг. хозяйства батраков и крестьянской бедноты составляли около 70 %. Людям приходилось платить налоги, отрабатывать повинности, платить проценты по банковским кредитам, платить штрафы, которые регулярно накладывала польская администрация, платить не по самым низким ценам за необходимые промышленные товары и товары народного потребления.

Все это обуславливало низкую культуру земледелия и, как следствие, частые неурожаи. В итоге крестьяне достигли довоенного уровня лишь к 1929 г., но в начале 1930-х гг. разразился экономический кризис.

Цены на сельскохозяйственную продукцию упали к 1932 г. на 42 %. Значительно сократились посевы технических и основных сельскохозяйственных культур, приобреталось и использовалось меньше техники, вносилось меньше удобрений. В деревне становилось все больше «лишних рук». В результате к 1938 г. из Западной Беларуси эмигрировало 78 тыс. человек.

Промышленности практически не имелось: в Западной Беларуси было зарегистрировано около 2 тыс. предприятий, но на 80 % из них работало меньше 20 человек. Только на 6 предприятиях было более чем по 500 человек, а в годы экономического кризиса численность и этих рабочих сократилась наполовину. Западная Беларусь была малозначащим регионом малозначащей страны. И никто, надо заметить, не собирался этот регион развивать.

Польское правительство закрывало белорусские СМИ. Если в 1927 г. легальных белорусских газет и журналов выходило 23, то в 1930-м — 12, а в 1932-м — только 6.

До прихода польской власти здесь действовало 500 белорусских школ, в 1928-м — 27, в 1936-м — только 16, а к 1939 г. уже все белорусские школы были преобразованы в польские. По официальным польским данным, которые с полным основанием можно считать заниженными, школу на территории Западной Беларуси не посещало 13 % детей, а к 1939 г. 35 % населения были неграмотными. В то же время в Восточной Беларуси к 1939 г. издавалось 106 газет и журналов, работало 23 высших и 96 средних специальных учебных заведений, была почти полностью ликвидирована неграмотность.

Беловежская пуща была отдана под вырубку английским и французским предпринимателям. За 1919–1939 гг. было вырублено около 590 тыс. га леса, а его натуральный прирост составил немногим более 40 тыс. га. Табачная монополия была отдана итальянцам, спичечная — шведам.

Из 500 православных церквей 300 были преобразованы в костелы. Когда в ходе войны у населения на руках оказалось оружие, в Западном Полесье и на Волыни поляки были практически полностью вырезаны.

После воссоединения Западной и Восточной Беларуси в 1939 г. началось построение единого народнохозяйственного комплекса. Началось осушение болот, оснащение сельского хозяйства техническим парком (в 1940 г. в БССР было уже 10 тыс. тракторов, 1,6 тыс. комбайнов и т. д.), готовились кадры. В Западной Беларуси перед войной успели открыть несколько тысяч школ и 4 института. Уже в том же 1940 г. промышленность одних лишь восточных областей дала продукции в 20 раз больше, чем в 1913 г. — последнем году перед Первой мировой войной, когда про-

мышленность Российской империи развивалась и работала в нормальном режиме.

На мой взгляд, итоги пребывания Беларуси в составе ЕС того времени очевидны: еще двадцать лет такого «симбиоза», и о белорусах, как и о стране с таким названием, можно было бы забыть — европейцы стерли бы ее с лица земли. Совсем другое отношение к гражданам республики и ее обустройству мы видим в сталинской России.

Раздумывая о перспективе существования Беларуси в составе Евросоюза, каждый должен помнить, что мы это уже проходили, и итогом этого могло стать уничтожение белорусов и белорусской государственности. К счастью, Сталин во главе советского государства и народа не дал этому осуществиться. После этого небольшого экскурса вернемся теперь к современным геополитическим реалиям республики.

Почему Евразийский союз

В основании принятого правящей группой элиты выбора в пользу Евразийского союза лежали две простые причины. Евразийский выбор, во-первых, позволял остаться правящей группе элиты у власти, во-вторых, оставлял шанс для сохранения и модернизации белорусской промышленности и сельского хозяйства. Почему именно евразийский выбор позволял это сделать? Потому что опыт постсоветских республик и восточноевропейских стран, вошедших в ЕС, к 2010 г. со всей однозначностью показал пагубность европейского выбора для экономик этих стран: исключительно формально существующие институты национальных государств, тотальная зависимость национальных элит от своих западных партнеров, тотальная коррупция, отсутствие суверенитета, военно-политический контроль блока НАТО, экономическая деградация, разрушение национальной промышленности и т. д. и т. п.

К тому же разворот на Запад, если бы он произошел, ставил бы вопрос и о смене управляющей страной группы, на что, естественно, никто, находясь в здравом уме, не пойдет. Те посулы, которыми Запад пытался заманить республику в антироссийский санитарный кордон (3 млрд долл.), сработать не могли, т. к. от России республика получает каждый год сумму несравнимо большую: в сумме скрытые дотации белорусской экономике со стороны России в 2012 г. составили 10 млрд долларов, или 16 % от ВВП. По подсчетам экспертов, за период с 2000 г. скрытые субсидии белорусской экономике со стороны России составили порядка 80 млрд долларов.

Об этом же говорит и белорусский президент в своей программной статье в «Известиях»: «Размышления о судьбах интеграции тем более не случайны в нынешнее непростое время, которое переживают и Европа, и Азия, да и весь мир. Ровно двадцать лет назад завершилась эпоха противостояния двух сверхдержав.

Никогда не скрывал своего мнения о том, что считаю развал Советского Союза глубочайшей, трагической ошибкой XX столетия. Его можно и нужно было совершенствовать, изменять, но не разрушать. Когда все цивилизованные страны десятилетиями шли трудными путями к объединительным процессам, мы одним махом уничтожили свое величайшее достояние — единство, общность, кооперацию. В угоду чьим-то амбициям и интересам.

Но даже после этого смена биполярного мира на многополярный, сбалансированный множественностью центров влияния, так и не произошла. В мире, меняющемся от одной формации к другой, на деле царит хаос. А хаос — всегда в пользу сильнейшего» [1].

Кто за евразийскую интеграцию?

За евразийскую интеграцию выступают практически все слои белорусского народа, т. к. основной рынок сбыта белорусской продукции — Россия (около 48 % от всего товарооборота). Простые люди прекрасно понимают, что их продукция востребована прежде всего на Востоке. Они своим кошельком чувствуют необходимость евразийской интеграции гораздо лучше многих столичных экспертов, живущих на американские гранты.

За евразийскую интеграцию выступает значительная часть управляющей элиты (чиновники и директорский корпус) республики, т. к. союз с Россией решает те задачи, которые на них возложены государством —в плане производства, обеспечения социальной стабильности и т. д. За евразийскую интеграцию выступают силовики: они плоть от плоти советской системы и действительно лучше всего воспринимают Запад в перекрестье прицела, неважно, пистолета-автомата или комплекса С-300.

За евразийскую интеграцию выступает значительная часть интеллигенции. Причина проста — происходящая на Западе сатанинская и антихристианская в своих основаниях революция в области межличностых, половых, социальных отношениях глубоко чужда как советским атеистам, так и православным, которые руководствуются весьма строгими морально-нравственными категориями и нормами поведения, как частного, так и общественного.

Тот поток сатанизма, который хлынул с Запада в последние 2–3 года [2] и ударил даже по некоторым знаковым представителям западных идолопоклонников (достаточно вспомнить про отъем шведскими властями ребенка у известной белорусской оппозиционной журналистки), весьма жестко настроил против себя основную часть белорусской интеллигенции, включая ту, которая против евразийского выбора. Эта прослойка интеллигенции также считает, что пока такие дела творятся в Европе, идти туда не стоит.

Т. е. евразийский выбор белорусской элиты не волюнтаристское решение, а осознанный выбор, диктуемый очень жесткой политической (угроза потери власти) и экономической (развал промышленности и сельского хозяйства) необходимостью. Принимается ли он всей элитой? Конечно, нет, и этому тоже есть свои причины. Остановимся на них подробнее.

Таким образом, можно говорить о том, что у большинства белорусов всех классов, слоев и страт существует ценностный консенсус относительно выбора евразийской интеграции в качестве одного из основных приоритетов национально-государственного развития.

Кто и почему против евразийского выбора

Если уйти от частностей и попытаться дать групповой портрет тех, кто выступает против Евразийского союза, то можно выделить две основные группы. Во-первых, это жесткие националисты-русофобы, давно и плотно идентифицирующие себя как прозападная колонна. Эта часть белорусской элиты давно находится не у руля власти, поэтому никакого влияния на принимаемые решения не оказывает.

Во-вторых, это незначительная часть государственной элиты, которая пытается расширить и углубить белорусско-западный внешнеполитический диалог и вывести республику из интеграционных процессов с Россией и Евразийским пространством. Несомненно, в их рядах также есть люди, ненавидящие Россию. Однако основную их массу составляют те, кого можно было бы назвать политическими временщиками. Они прекрасно понимают, что если будет происходить интеграция с Россией и в рамках Евразийского союза, то им ничего не удастся заполучить в процессе приватизации государственной собственности.

Однако если будет происходить «интеграция» республики в европейские структуры, то как распорядители собственности они вполне смогут договориться с западниками о своей «скромной доле» в процессе разгосударствления. По крайней мере, они так думают. После чего, отщипнув от процесса приватизации свою долю, они вполне могут сменить место жительства на более привлекательные и респектабельные страны Западной Европы и США. Эта часть элиты, в отличие от радикальной оппозиции, не планирует править республикой в жестком антироссийском ключе со всеми вытекающими отсюда последствиями. Ее основная цель — завладеть «легкими» деньгами и сбежать, оставив как раз жесткую оппозицию на национально-государственном пепелище. Кстати, полностью аналогичная ситуация и в Украине [3].

Эти люди прекрасно понимают существующий расклад сил и озабочены исключительно вопросами своей собственной выгоды. Возможно, это прозвучит цинично, но если бы в ходе евразийской интеграции они увидели свои имущественные плюсы, то также стали бы весьма ревностными ее сторонниками. И тогда в госаппарате фактически не осталось бы тех, кто против евразийского выбора нашей республики.

По сути, единственное, чего хочет эта часть элиты, — это возможности зарабатывать на уровне российской элиты и возможности легализовать свои нынешние и будущие капиталы, аналогично тому, как это произошло на всем постсоветском пространстве и прежде всего в России, где министры вполне на законных основаниях являются собственниками многомиллионных состояний.

Поэтому при грамотной кадровой и имущественной политике в отношении правящей элиты руководство республики вполне легко может реализовать евразийский выбор белорусского народа, втянув в этот процесс весьма многих из тех, кто по каким-то причинам еще выступает против этого процесса, т. к. евразийская интеграция должна принести гораздо больше вполне осязаемых мировоззренческих, социальных и имущественных благ, чем разлагающаяся цивилизация воинственного Запада.

Литература

1. Лукашенко, А. Г. О судьбах нашей интеграции [Электронный ресурс] / А. Г. Лукашенко. — Режим доступа : http://izvestia.ru/news/504081#ixzz2dxOnAIZ9. — Дата доступа : 27.08.2013.

2. Баранчик, Ю. Начало сатанинского проекта, или В какую Европу нас тянет прозападная оппозиция? [Электронный ресурс] / Ю. Баранчик. — Режим доступа : http://www.imperiya.by/authorsanalytics19-16154.html. — Дата доступа : 27.08.2013.

3. Лунёв, С. Каратели МВФ и их подопечные [Электронный ресурс] / С. Лунёв. — Режим доступа : http://www.ruska-pravda.com/mneniya/44-st-mneniya/21745-mwf.html. — Дата доступа : 27.08.2013.

Материал поступил в редакцию 29.08.2013.

Идеологические аспекты белорусской модели развития

Чещевик Антон Болеславович,
доктор биологических наук, профессор
(г. Минск, Беларусь)

Самаль Сергей Александрович,
доктор экономических наук, профессор
(г. Минск, Беларусь)

Представлено современное содержание отдельных политических понятий, используемых в теории и практике государственного управления. Государственная идеология и идеология белорусского государства рассматриваются как понятия равнозначные. Показаны особенности прикладного аспекта идеологии власти и общества на примере белорусской модели развития.

The contemporary content of some political terms, used in the theory and practice of public administration, is presented. The state ideology and the ideology of Belarusian State are considered as equal concepts. By the example of Belarusian Model of Development are viewed the features of applied aspect of ideology of power and society.

Для политического сопровождения прогрессивной организации общественно-политических и социально-экономических процессов в Республике Беларусь создана и успешно функционирует идеологическая вертикаль [4].

Несмотря на лавинообразное издание политической литературы, различных методических рекомендаций, пособий, проведение обучающих семинаров, возникают отдельные проблемные моменты не только в организации деятельности структур идеологической вертикали республики, но и в определении сущности политических категорий.

Так, до настоящего времени в монографиях, диссертационных работах, речах студентов и профессорско-преподавательского состава употребляются термины «государственная идеология» и (или) «идеология белорусского государства» [1; 2].

Следует отметить, что как в теории, так и на практике не существует однозначного мнения относительно сущности этих понятий не только у представителей государственной элиты, но и в научной среде. При этом между данными понятиями иногда ставится знак тождества, но зачастую они интерпретируются по-разному.

Еще в 2003 г. на постоянно действующем семинаре республиканских и местных государственных органов, посвященном состоянию идеологической работы и мерах по ее совершенствованию, обращалось внимание на неоднозначность понятий «государственная идеология» и «идеология белорусского государства».

«Надо определиться, как мы это будем отныне именовать, государственной идеологией или идеологией белорусского государства. Давайте подумаем, в чем разница между этими понятиями, и если в этих понятиях есть разница, определимся», — сказал Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко, выступая на семинаре [5, с. 7].

К сожалению, до настоящего времени мы так и не определились окончательно с понятийным подходом к данным формулировкам, понимая при этом разницу между видовыми и родовыми понятиями. Как правило, наиболее часто употребляется термин «идеология белорусского государства».

В данной работе предпринята попытка дать научно обоснованную характеристику смыслового (содержательного) значения философских категорий «государственная идеология» и «идеология белорусского государства» на примере основных положений белорусской модели развития.

Сегодня для современного политика становится аксиомой, что без наличия конкретного, вразумительного представления о том, по какому

пути идет власть, не может быть сформулирована и конкретная суть ближайшей перспективы достижения поставленной цели. Государственная идеология при этом становится движущей силой общественного развития, выступает как инструмент политической мобилизации общества. В этом заключается ее прикладной аспект.

Государственная идеология выступает в качестве обязательного элемента функционирования государства и его политической системы. Она предполагает формирование общих принципов существования государства. В ней определяются цели, задачи, сущность модели социально-экономического развития.

Вполне очевидно, что государство располагает структурами идеологической вертикали, использующими в своей деятельности необходимые методы и приемы, политические технологии, необходимые для сохранения и укрепления избранной идеологии.

Белорусская государственная идеология направлена на экономическое процветание страны, создание условий для стабильной и комфортной жизни, повышение благосостояния народа. Реальный смысл политики государства, ее правовые основы закреплены в Конституции Республики Беларусь. Концептуально государственная идеология базируется на определенных доктринах.

Каждая из доктрин включает в себя основные ценности, представляющие собой социально-политические ориентиры, взгляды и установки относительно оптимальной организации общественно-политического и социально-экономического развития государства.

Государственная идеология Республики Беларусь направлена на укрепление государственного строя, обеспечение независимости и суверенитета страны, экономическое развитие, достижение европейского уровня и качества жизни.

С другой стороны, идеология нужна не только государству, но и обществу. Будучи не просто совокупностью определенных идей, а системой воззрений человека на мир, она определяет соответствующую ориентацию и поведение людей. В случае отсутствия таковых не только перспектива, но и ситуационные моменты, реалии развития для отдельного индивида становятся неопределенными, непонятными, а иногда искаженными, лишенными смысла и перспективы.

По своей сути идеология белорусского государства реализует идеи и представления, выражающие интересы определенных социальных слоев, классов, общественных движений, политических партий, а, в конечном итоге, общества в целом или белорусского народа как общности. История развития мирового сообщества показала, что идеи, сформулированные политиками, мыслителями, могут превращаться в свод теорий, определяющих алгоритм достижения конечных целей определенных групп людей, политических партий и государства в целом.

В то же время будет односторонним представлять государство только с позиции общества как символа, олицетворяющего волю народа, поскольку государство детерминировано обществом, зарождается, формируется и вытекает из него. Однако если рассматривать государство в отрыве от общества, то тогда нужно выходить за пределы определенной тождественности государства и общества.

Следовательно, идеология белорусского государства — это идеология белорусского общества (как идеологическая сфера общества), которая реализуется с помощью и посредством белорусской системы государственного управления.

Для более детального исследования данной проблемы целесообразно рассмотреть политические особенности содержательной части белорусской модели развития. Представляется, что наиболее доступной в понятийном смысле будет характеристика политической составляющей в философском трактате терминов «государственная идеология» и «идеология белорусского государства» в контексте белорусской модели развития.

В мировой практике существуют различные формы и определения экономического развития и государственного строительства.

Белорусская модель развития является базовой конструкцией в архитектонике государственного строительства республики. Государственное устройство Беларуси указывает на его социальную составляющую, которая формируется на экономической платформе.

Необходимо отметить, что при всем различии существующие экономические модели в их концептуальном понимании и сущности определяются географическим положением государства, его природными ресурсами, историческими условиями, национальными традициями, уровнем развития производительных сил и производственных отношений.

Вместе с тем независимо от политической системы во всех экономических моделях есть общие черты, характеризующиеся наличием многообразных форм собственности, уровнем государственного регулирования экономики, преобладанием свободных цен на товары и услуги,

конкурентных отношений, предпринимательской деятельностью.

В настоящее время наиболее совершенным типом государственного строительства считается модель смешанного типа. Характерной особенностью такой модели является сочетание либеральной, капиталистической формы правления с системой государственного управления. Она наиболее адаптирована к современным условиям экономик ведущих стран мира [3, с. 23; 7, с. 69].

Рассматривая смешанную экономику в контексте ее эффективности, можно в целом отметить, что в своем развитии она базируется на рациональном использовании ресурсов и широкой свободе производства всех форм собственности. Другими словами, государственные институты и власть, издавая соответствующие документы и проводя продуманную фискальную политику, осуществляют функции координатора и организатора экономического развития страны. Это играет существенную роль при переходе к рыночным отношениям, включая и переходные формы экономики.

Исторический опыт развития стран с рыночной экономикой «в чистом виде» показывает, что по ряду позиций ее основные направления противоречат общечеловеческой морали и принципам социальной справедливости. Более того, при определенных условиях такая модель может привести к политической нестабильности.

Поэтому в современных развитых рыночных экономиках имеется определенная ориентация на реализацию общественных интересов. При этом в каждой конкретной стране государственное регулирование и влияние на экономику, как правило, значительно различаются. Однако важным условием остается сохранение и преобладание рыночных отношений как основы функционирования экономики.

В обобщенном виде социально ориентированная рыночная экономика — это высокоэффективная экономика с развитым предпринимательством и рыночной инфраструктурой, а также действенным государственным регулированием распределения доходов. Такая экономика гарантирует высокий уровень благосостояния общества, достойное социальное обеспечение и свободу граждан во всех ее проявлениях.

22 марта 2002 г. на итоговом пленарном заседании постоянно действующего семинара руководящих работников республиканских и местных государственных органов Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко свое выступление посвятил белорусской модели развития, основанной на взвешенных эволюционных преобразованиях. Она впитала в себя как лучший опыт белорусского и русского народов, так и модели европейских государств с развитой социально-ориентированной экономикой.

Согласно политической доктрине государства белорусская модель развития предполагает пять основных, базовых составляющих:

– сильную и эффективную государственную власть;

– социально ориентированную экономику;

– развитие частного сектора экономики;

– приватизацию как способ и средство инвестирования экономики;

– интеграционные процессы. Союзное государство с Российской Федерацией.

I. Сильная и эффективная государственная власть.

Власть — важнейший атрибут государства, наделенный властными функциями по управлению страной. Государственная власть должна основываться на принципе народовластия. Именно волей народа, выраженной в Конституции страны, определяется характер государственной власти и формы ее осуществления.

Необходимым условием политической идеологии укрепления и развития государственной власти является неуклонное исполнение законов, нормативных правовых актов. Следовательно, государственная власть относится к числу обязательных структур в общей системе управления страной, принятия и проведения в жизнь законов, предназначенных для поддержания и регулирования отношений в государстве.

Вполне понятно, что имея аппарат власти, государственные органы в стране осуществляют меры по соблюдению законности, прав и свобод граждан. Государственные органы в совокупности образуют механизм государственного регулирования. Они наделены правами использования в необходимых случаях и мер государственного принуждения, посредством которых осуществляются государственное управление обществом и защита его интересов.

Сильная и эффективная государственная власть обеспечивает прогрессивное развитие экономики, соответствующую фискальную политику, безопасность граждан, социальную справедливость и общественный порядок. Государственная власть во взаимодействии со структурами гражданского общества определяют политическую стабильность. Эти основные направления составляют суть государственной идеологии Республики Беларусь.

Может ли сильная государственная власть устраивать все слои общества?

Общество как совокупность различных отношений не может быть полностью и однозначно удовлетворено деятельностью государственной власти по всем направлениям жизнедеятельности. Каждая сфера общественной жизни — это сложное образование. Человек входит в различные по своим масштабам общности людей — социальную группу, класс, нацию.

Многообразные связи, возникающие между социальными, национальными группами в процессе экономической, социальной, политической, культурной жизни, приводят к образованию отдельных сообществ, союзов и т. д. Таким образом, создаются формальные и неформальные общественные отношения с конкретными притязаниями, требованиями, выгодными преференциями в каждом конкретном случае.

В этой связи вполне понятно, что в обществе формируется идеология групп людей, политика которых не совпадает, а иногда противоречит отдельным положениям государственной идеологии. Например, ряд граждан могут быть недовольны проводимой государством фискальной политикой, ростом цен, размером заработной платы.

Следует отметить, что такая ситуация может не устраивать и государство. Но законы политической экономии, государственного строительства диктуют власти принятия таких управленческих решений, которые не поддерживаются отдельными социальными слоями общества. Это общепринятая концепция государственного строительства в мировом сообществе.

Другими словами, идеология государства не тождественна по всем составляющим с идеологическими доктринами различных институтов гражданского общества. Гносеологически как государственная идеология, так и идеологии различных общественных групп предполагают получение современного конечного политического продукта — построение цивилизованного, демократического европейского государства.

II. Социально ориентированная экономика.

Многие фундаментальные проблемы современного общества не могут быть решены исключительно рыночными механизмами и нуждаются в государственном участии и управлении. К этим проблемам относится, прежде всего, развитие социальной сферы.

В частности, уровень образования, квалификация среднего класса, достижения науки непосредственно влияют на темпы и качество экономического роста. В дальнейшем роль образования и науки в экономическом развитии, несомненно, будет возрастать за счет внедрения современных достижений науки и техники, новых технологий, модернизации производства.

К числу других нематериальных факторов, оказывающих огромное влияние на производительность труда, качество экономического роста, относятся здравоохранение, социальное обеспечение, состояние окружающей среды, этноконфессиональные отношения.

В республике сохранилась бесплатная, доступная система оказания врачебной помощи. Успех отрасли здравоохранения обеспечивается за счет увеличения инвестиций в здравоохранение, внедрения современных медицинских технологий, расширения внебюджетной деятельности, перечня платных медицинских услуг (сверх гарантированных государственных стандартов), развития государственного и частного партнерства в решении проблем оказания медицинской помощи.

Общепризнанной считается прогрессивная система социальной защиты доходов населения Беларуси во всем их многообразии.

Не вникая в детальное обсуждение отдельных направлений труда и социального обеспечения, социальная сфера определена в 44 гарантированных государственных социальных стандартах.

В мире и согласии в стране проживают граждане различных религиозных конфессий и более 140 национальностей.

Основные направления социальной политики республики концептуально определяются государственной идеологией. Это то, что мы имеем.

В то же время отдельные социальные слои населения рассчитывают на более высокую заработную плату, повышение пенсий, получение других социальных преференций. Некоторую часть общества может не удовлетворять в полной мере и внешняя политика, проводимая политическими лидерами страны, сильная государственная власть и даже политическая система. Эту точку зрения зачастую подтверждают социологические исследования и опросы населения.

Любое общество, в том числе и белорусское, формируется вместе с развитием личности и мировой цивилизации в целом. С каждым новым поколением социум обретает новые черты, несвойственные его предшественникам. И это вполне понятно.

Для белорусского молодого государства характерны современные парадигмы общественного развития с присущими национальными и географическими особенностями. Неизменным

всегда остается социальное расслоение общества. Это — наличие классов, социальных слоев, групп, союзов и т. д. Их политическая ориентация составляет идеологию белорусского государства.

III. Развитие частного сектора экономики.

В чем суть государственной политики в области предпринимательства, малого и среднего бизнеса?

В обобщенном виде социально ориентированная экономика — это высокоэффективная экономика с развитым предпринимательством, рыночной инфраструктурой и действенным регулированием распределения доходов. Такая экономика гарантирует высокий уровень благосостояния общества, достойное социальное обеспечение и свободу граждан во всех ее проявлениях.

В последние годы в социально-экономическом развитии Республики Беларусь произошли очевидные позитивные изменения в области определения правил ведения бизнеса, направленные на улучшение делового климата и повышение инвестиционной привлекательности государства.

Последовательно реализуются меры по улучшению условий осуществления хозяйственной деятельности, устранению вмешательства государственных органов в деятельность юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, упразднению административных барьеров в процессе развития деловой инициативы.

Со стороны государства принят ряд мер по повышению роли предпринимательства в экономическом росте страны, обеспечению высокой эффективности функционирования белорусской экономики на основе максимального использования частной инициативы.

По существу, эти меры направлены на дальнейшую либерализацию экономики и раскрепощение деловой инициативы, создание благоприятных условий для динамичного и устойчивого государственного строительства. Это основные принципы государственной идеологии в области предпринимательства и бизнеса.

Государственная политика в области предпринимательства и бизнеса направлена на увеличение доходной части бюджета, занятости населения, рост ВВП, активизацию инвестиционной, инновационной деятельности.

С другой стороны, поскольку предпринимательство и бизнес осуществляются в интересах белорусского народа, они заинтересованы в получении максимальной прибыли, а соответственно, и пополнении не только государственной казны, но и наращивании личного капитала и обогащении. В этой связи предпринимателя часто (и, как правило, в своем большинстве) не устраивает комплекс мер, документов, создаваемых государством для коррекции основных экономических процессов развития бизнеса.

В таком контексте определенная часть населения подвергает критике основные инструменты государственного участия, включая регулирование доходов, ценообразование, другие социальные и экономические отношения. Это идеология предпринимателей и бизнес-сообщества, притом не только белорусского.

Она составляет в общей системе государственного строительства предпринимательский уровень отдельных социальных слоев общества, формирующих определенную ветвь идеологии белорусского государства в области предпринимательства и бизнеса.

В настоящее время перспективным остается взаимодействие государственного и частного сектора экономики на основе партнерства во всех сферах жизнеобеспечения государства и общества.

Суть государственно-частного сотрудничества заключается в обеспечении оптимального сочетания государственных и личных интересов. Государство и частник уже сегодня начинают понимать, что противопоставления в партнерской бизнес-модели не должно быть, поскольку партнерство выгодно как для народа, так для государства и бизнес-сообщества.

При глубоком осмыслении государственная идеология рассматривает предпринимательство и бизнес как важный сектор экономики страны. Классически ни государство, ни частный сектор не вправе иметь полного контроля над экономикой. Они должны служить людям. Роль государства заключается в развитии чувства взаимной ответственности всех участников на экономическом рынке, корректировке несправедливых тенденций в конкуренции, торговле и распределении доходов.

В данной сфере национальные интересы становятся главным приоритетом и стратегической целью в предпринимательской деятельности, которая должна строиться на партнерских отношениях бизнеса и государства. На таком подходе формируются основные положения государственной идеологии в частном секторе экономики, а также и идеологии белорусского государства.

IV. Приватизация как способ и средство инвестирования экономики.

С учетом опыта других стран в Беларуси последовательно осуществляется акционирование,

приватизация отечественных предприятий на основе точечного, индивидуализированного подхода. Особенностью государственной политики в области приватизации является то, что она не носит массированного, обвального характера.

При этом учитывается значимость объектов в масштабе отрасли, региона, государства. В большинстве случаев контрольный пакет акций на первом этапе приватизации находится у государства. Что касается предприятий, имеющих стратегическое значение для экономики и обеспечивающих национальную безопасность, то они находятся преимущественно в государственной форме собственности.

Наиболее активно проведены преобразования в торговле, общественном питании, бытовом обслуживании, переработке сельскохозяйственной продукции, деревообработке. На этих постулатах строится государственная политика приватизации в Беларуси.

К сожалению, ряд внешних и внутренних инвесторов до настоящего времени вынашивают конъюнктурные планы на масштабную приватизацию и приобретение предприятий государственной формы собственности по заниженным и выгодным для себя ценам.

Такая тенденция сохраняется до настоящего времени. При этом она формирует отдельные направления в идеологии отдельных социальных слоев общества относительно приватизации промышленных объектов государственной собственности. И не только промышленных объектов.

Это относится и к приобретению жилого фонда в частную собственность. Многие жители страны рассчитывают на быструю продажу объектов государственной собственности и пополнение за счет этого государственной казны. Отдельные социальные слои населения таким образом предполагают улучшение своего благосостояния опосредованно, путем приобретения и последующей продажи государственных объектов и недвижимости по другим ценам.

Определенная часть граждан может не поддерживать политику в области приватизации предприятий государственной формы собственности. Такие социальные слои общества представляют и выражают интересы определенных групп населения. Эти люди придерживаются своей идеологии. И она в демократическом обществе также имеет право на существование.

V. Интеграционные процессы. Союзное государство с Российской Федерацией.

Стремление народов Беларуси и России к интеграции нашло отражение в подписании Договора о создании Союзного государства. Подписание этого Договора и Программы действий Республики Беларусь и Российской Федерации по реализации его положений ознаменовало выход Беларуси и России на новый уровень союзных отношений.

Российская Федерация является главным внешнеполитическим партнером Республики Беларусь, сотрудничество с которым имеет стратегическое значение. Совместно с Казахстаном в 2015 г. планируется на интеграционном поле Единого экономического пространства построение Евразийского союза.

В общей интеграционной системе мы продвигаемся вперед последовательно и поэтапно, создавая целый ряд новых и успешных межгосударственных объединений.

Однако для того чтобы интеграция сыграла для социально-экономического развития Беларуси положительную роль, власть должна четко осознавать и преследовать свои интересы в новом объединении. Согласно идеологии власти, государство рассчитывает использовать интеграционный потенциал для проведения экономических реформ, более широкого участия Беларуси в Европейском союзе и вхождения страны в ВТО.

Проведение совместной политики в различных сферах интеграционных процессов будет способствовать модернизации экономики Беларуси в целом, повышению благосостояния белорусского народа. В этом заключается суть государственной идеологии в интеграционных процессах.

Интеграционная и проводимая в целом внешняя политика Республики Беларусь не устраивает некоторых членов общества. Можно вспомнить историю первых интеграционных объединений с Российской Федерацией. Время и жизненная целесообразность опровергли лженаучную критику таких политиканов как внутри страны, так и за рубежом. До настоящего времени не стихает националистические осуждения интеграции с Россией. К этой риторике добавляются и некоторые заключения западных политиков о воссоздании СССР. Речь идет о формировании Единого экономического пространства и Евразийского союза.

Современный социум страны отличается от прошлого по материальному положению его членов. Формируются некоторые элементы неравенства и различные социальные группы: управленцы, производственный сектор, бизнесмены, интеллигенция, средний класс, маргинальные слои общества, армия и другие силовые структуры.

Всех ли устраивает государственная идеология в социальном правовом государстве? Конечно, не всех.

Вместе с тем в любом цивилизованном государстве право занимает центральное место в системе социального регулирования общества. По своим свойствам и регулятивным качествам, по заложенной в нем социальной энергии право приобрело значение главного регулятора, при помощи которого решаются коренные вопросы и задачи социального развития общества.

Государственная идеология находится в рамках фактически государственного права и регламентируется соответствующими законами и Конституцией страны. Кроме того, она определяется и ограничивается законами политической экономии, другими статьями международного права.

Правовые ценности государства есть великое достижение цивилизации и культуры, которое складывалось веками и является плодом человеческого разума. Накопление и утверждение все более совершенных и современных механизмов и форм придает праву новые качества.

Отклонение от общепринятых норм государственного права, обоснованных финансово-экономических законов, нормативных правовых актов в социальной сфере влечет за собой замедление прогрессивного развития государства и общества, кризисы планетарного масштаба. Можно вспомнить великую депрессию 30-х гг. прошлого столетия и нынешние мировые экономические и финансовые рецессии и катаклизмы.

Несомненно и то, что государственная идеология строится на исторических традициях, экономических, общественных и нравственных устоях с учетом существующих реалий. В частности, в Беларуси она базируется на общечеловеческих христианских ценностях, гражданственности, этноконфессиональном согласии, дружбе и сотрудничестве.

И первейшая задача государственной идеологии нынешнего времени — это восприятие ценностей мировой правовой культуры, творческий поиск в теории и практике государственного управления, адекватных решений государственного строительства и развития общества.

На основании изложенного можно дать общую формулировку философского понимания государственной идеологии: это идеология власти, определяемая государственным и международным правом, другими законами развития цивилизации. Основные параметры государственной идеологии регламентированы правовыми актами и не могут выходить за определенные границы.

Что касается философии содержательной части идеологии белорусского государства, то идеология белорусского государства — это идеология общества, отражающая его стремление к улучшению уровня и качества жизни. Оппозиционно настроенные к власти элементы могут выражать (в рамках закона) свое несогласие с проводимой политикой в государстве. Это элементы идеологии белорусского государства.

Государственная идеология в широком понимании — это идеология власти и идеология белорусского государства (идеология общества), отражающие одни и те же устремления — построение современного, цивилизованного демократического государства и общества. Идеи, определяющие государственное управление, в такой постановке совпадают с устремлениями общества. Данное заключение правомочно при тождественном рассмотрении государства и общества.

При этом государственная идеология и идеология белорусского государства в их понятийной и содержательной части носят условный характер. Однако идеологические работники, управленцы и особенно ученые (профессорско-преподавательский состав) должны понимать и видеть различия данных понятий. Этого требует правильная и четкая интерпретация событий, политическая оценка общественных, социальных и экономических процессов в стране.

Таким образом, в своем концептуальном и практическом понимании государственная идеологии и идеология белорусского государств — понятия равнозначные. С точки зрения теории государственного управления необходимо отличать идеологию власти и идеологию общества, хотя в целом такое деление носит условный характер. На практике более прижилось понятие «идеология белорусского государства».

Литература

1. Голубев, С. Г. Идеология белорусского государства в вопросах и ответах / С. Г. Голубев, Е. А. Касперович, А. В. Козлович [и др.] ; под общ. ред. О. В. Пролесковского, Л. Е. Криштаповича. — Минск : Белорусский Дом печати, 2008. — 125 с.

2. Мельник, В. А. Государственная идеология Республики Беларусь : концептуальные основы / В. А. Мельник. — Минск : Тесей, 2007. — 280 с.

3. Назранов, Н. В. Перспективы смешанной системы экономики как наиболее приемлемой формы экономического развития в Российской Федерации / Н. В. Назранов // Проблемы и перспективы экономики и управления : материалы международной научной конференции (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). — СПб. : Реноме, 2012. — С. 22–24.

4. О совершенствовании кадрового обеспечения идеологической работы в Республике Бела-

русь : Указ Президента Респ. Беларусь от 2 февраля 2004 г. № 111 в редакции Указ Президента Респ. Беларусь от 02.06.2009 № 275 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». — Минск, 2013.

5. О состоянии идеологической работы и мерах по ее совершенствованию. Доклад Президента Республики Беларусь А. Г. Лукашенко на постоянно действующем семинаре руководящих работников республиканских и местных государственных органов 27 марта 2003 г. / О состоянии идеологической работы и мерах по ее совершенствованию. — Минск, Акад. упр. при През. Респ. Беларусь, 2003. — 191 с.

6. Основы идеологии белорусского государства : учеб. пособие для вузов / под общ. ред. С. Н. Князева, С. В. Решетникова. — Минск : Акад. упр. при През. Респ. Беларусь, 2004. — 491 с.

7. Платонова, И. Н. Современные модели социально-экономического развития / И. Н. Платонова // Деньги и кредит. — 2004. — № 2. — С. 68–72.

Материал поступил в редакцию 09.09.2013.

Этические воззрения Марка Туллия Цицерона

Корчицкий Сергей Александрович,
кандидат педагогических наук, член Союза российских писателей,
преподаватель кафедры итальянского языка (секция латинского языка)
Минского государственного лингвистического университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассматривается сущность и культурно-историческая значимость этического учения Марка Туллия Цицерона, изложенного в философском трактате «Об обязанностях». Особое внимание автор уделяет актуальности одной из самых авторитетных этических концепций прошлого в наши дни.

The article discusses the nature, cultural and historical significance of the ethical teachings of Marcus Tullius Cicero as set out in the philosophical treatise «On Duties». Special attention is given to the relevance of one of the most influential ethical concepts of the past nowadays.

Мы живем в эпоху разрушения гуманитарного образования. Этот процесс неминуемо сопровождается интеллектуальной и нравственной деградацией, предполагающей катастрофические последствия для человеческого общества. Мало того, само понятие морали сегодня дискредитировано. Во-первых, из-за удушливой социальной атмосферы, когда моральные и профессиональные качества личности отходят на второй план, а жизненный успех часто ассоциируется с беспринципностью и безнравственностью. Еще в советские времена говорили «блат выше Совнаркома», а с тех пор методы нечистоплотной социальной конкуренции стали куда разнообразнее и изощреннее. Во-вторых, по причине интеллектуальной несостоятельности многих так называемых воспитателей и идеологов, выступающих с менторских позиций, но не имеющих что сказать по существу молодому поколению.

Несмотря на то, что беседы о морали набили оскомину, эту тему обойти невозможно в виду того, что этическое сознание участвует в формировании всех типов человеческих отношений. Одним из самых ярких руководств по этике, когда-либо написанных человеком, является философское произведение Марка Туллия Цицерона «Об обязанностях» (лат. «De officiis»). Трактат оказал заметное влияние на этические воззрения видных философов и богословов. Епископ Медиоланский Амвросий в IV в. нашей эры на базе данного произведения изложил этическое учение для христиан. Высочайшую оценку труду Цицерона дал Вольтер.

Несмотря на древность, данный трактат остается актуальным и сегодня. Если в технической сфере человечество осуществило явный прогресс, коренным образом изменивший облик цивилизации, то развитие гуманитарной составляющей кажется бессмысленным бегом по кругу с повторяющимися кровавыми оргиями, поломанными судьбами целых народов и поколений и нескончаемой чередой грядущих хамов, жадно стремящихся к кормилу власти. Поэтому современному миру еще только предстоит дорасти до античной мудрости.

Этические воззрения Цицерона сформировались под воздействием греческой мысли. Прямое влияние на них оказали греческие стоики Панетий и Посидоний. Однако кругозор Цицерона широк, взгляды эклектичны, а в своих произведениях он идет дальше упомянутых предшественников, углубляясь в вопросы нравственного выбора в условиях противоречия между нравственно прекрасным и полезным.

Прежде чем перейти к основам учения Цицерона о нравственности, следует отметить, что он твердо стоит на фундаменте, заложенном сократовским «познай самого себя». Именно Сократ открыл возможность автономных этических учений, нарушив в данном вопросе, казалось бы, незыблемую гегемонию религии. Из этого следовало, что нравственные постулаты могут задаваться не только извне в форме религиозных заповедей, догм, табу и т. д., но и быть следствием познания природы субъекта нравственности. Таким образом, нравственным становится то, что соответ-

ствует природе человека, а безнравственным то, что противно ей.

Подобное рассмотрение человеческой природы, проведенное пятнадцать столетий спустя в речи Пико делла Мирандолы «De dignitate humana» (с лат. «О человеческом достоинстве»), явилось манифестом европейского Возрождения, органично воспринявшего центральную этическую идею Античности. И в этом прослеживается духовная преемственность европейских этических учений: от Сократа, греческих стоиков, Цицерона через христианскую теологию до этических систем гуманистов.

Итак, Цицерон выделяет четыре источника обязанностей как четыре основы нравственного, то есть согласованного с человеческой природой, поведения: способность видеть истину, защиту человеческого общества, величие духа и порядок слов и дел.

Способность видеть истину как основа нравственности проистекает из того факта, что «человеку свойственна прежде всего склонность изучать и исследовать истину» [1, с. 259]. Эта человеческая склонность считалась главной до Цицерона, древними греками, и спустя века после Цицерона, гуманистами. Нравственное отношение к истине предполагает, что человек стремится избегать двух ошибок: принимать непознанное за познанное и прилагать чересчур большое старание к познанию ненужных предметов. К первой ошибке ведет поверхностное изучение вопроса, а вторая ошибка, по Цицерону, обусловлена утратой связи познания с повседневной деятельностью человека.

Еще стоит отметить презрительное отношение древних к такому познанию, целью которого являются деньги. Рассматривая третье основание нравственности, Цицерон напрямую говорит: «Ничто так не свойственно скудному и бедному уму, как любовь к богатствам» [1, с. 277]. Столетием позже другой великий римский ум Сенека выразит неприкрытое презрение к познавательной деятельности, руководимой корыстными мотивами. Как здесь не вспомнить совсем свежий случай с не взявшим «призовой» миллион долларов питерским математиком Григорием Перельманом и недоумевающей по этому поводу общественностью! И при этом один из величайших ученых современности не удостоен на родине даже докторской степени. На другой чаше весов можно взвесить ворохи бесполезных в научном отношении докторских диссертаций, вся целесообразность которых заключена в присвоении доплат и премиальных соискателям ученых степеней.

Следующие три нравственных основания можно вывести из определения человека как «социального животного», данного Аристотелем. Потому что все они обусловлены естественной заботой каждого о человеческом общежитии и устремлены к достижению общего блага. Особенно соответствует этому второе основание нравственности — защита человеческого общества. Оно, в свою очередь, подразделяется на две добродетели: справедливость и готовность творить добро. Справедливость по Цицерону заключается в воздержании от причинения вреда, соблюдении частной и общественной собственности, верности в словах и обязательствах, служении общей пользе. Коротко суть второго основания можно выразить девизом «не вреди и помогай!». Сам Цицерон говорит об этом: «…увеличить свое достояние, нанеся ущерб другому человеку, более противно природе, чем смерть, бедность, боль, другие беды, ибо это прежде всего уничтожает совместную жизнь людей и человеческое общество» [1, с. 344].

В современном мире, одной из главных бед которого является повсеместная коррупция, данное основание выглядит утопичным и идеалистичным. Но стоит напомнить, что в Римской республике высокие общественные посты считались несовместимыми с коммерческой деятельностью, считавшейся неблагородной, а сенаторам было запрещено иметь в частной собственности корабли с большой вместимостью грузов, чтобы у них не было даже соблазна заниматься торговлей.

Третье основание — величие духа, тоже имеет два слагаемых. Во-первых, это презрение к внешним обстоятельствам, выражающееся в равнодушном отношении к мнению людей (толпы) и горестям жизни. Во-вторых, это деяния опасные для жизни и благополучия. Данное основание Цицерон, как это ни парадоксально может прозвучать, выводит из свойственного человеческой природе стремления главенствовать. Цицерон развивает данную мысль, утверждая, что благородный человек будет повиноваться отнюдь не всякому, а только своему наставнику или справедливому и законному правителю, действующему во имя общего блага. Против любой другой власти достойный человек будет протестовать, даже несмотря на риск для собственной жизни и общественного положения.

И здесь снова мы должны отметить фундаментальное противоречие взглядов Цицерона современным нормам бытовой и общественной морали. На каждом шагу в нашей жизни мы можем услышать «великие» максимы: «все как у людей»,

«что скажут люди», «так принято», «все так делают». Не говоря уже о марксистском «бытие определяет сознание», что было категорически неприемлемо для стоиков греко-римского мира. Модно упомянуть и одно из последних изобретений отечественной гуманитарной мысли — концепцию «социального интеллекта» как меру карьерного роста. В этом понятии слились сервилизм, заискивание, лесть и подобострастие перед пробравшимися «наверх» боковыми путями чиновниками от государства и науки. Налицо торжество животной морали (даже не морали, а стиля жизни), заключающейся в полном подчинении инстинкту самосохранения и задаче стяжания любой ценой.

Последнее, четвертое основание — порядок слов и дел, или самообладание, Цицерон выводит из исключительной природной способности человека воспринимать и сохранять красоту, привлекательность и соразмерность сущего. Содержанием этого основания является понятие «подобающее» (лат. «decorum»), и выражается оно в благоразумном использовании разума и слова. На этом зиждутся умеренность и воздержность, согласные с человеческой природой и поэтому не натужные, а естественные, обладающие, по Цицерону, «внешней видимостью свободы».

Обязанность, вытекающая из этого основания, предполагает освобождение от опрометчивости и небрежности в словах и поступках. Для этого человеку необходимо развивать в себе внимание и тщательность. Сюда же Цицерон относит меру в наслаждении, а также следование своим склонностям в выборе жизненного пути, своего места в обществе. Конечно, сегодня жизнь все больше представляется гонкой за наслаждениями, жажда которых распаляется в рамках общества потребления, а жизненный успех ассоциируется с легкими (неважно, что грязными) деньгами новоявленных олигархов. И, выражаясь словами самого Цицерона, «некоторые — люди не в действительности, а только по названию» [1, с. 289], с той поправкой, что уже не некоторые, а очень многие. Все-таки разница в две тысячи лет берет свое.

Выводы

1. Этическое учение Цицерона связано как с этическими воззрениями древних греков, так и с взглядами передовых деятелей эпохи Возрождения.

2. Для современного мира моральные принципы, исповедуемые Цицероном, выглядят странно и попираются повсеместно, поэтому можно говорить о полной утрате духовной преемственности между античной и европейской цивилизациями, с одной стороны, и современным миром — с другой.

3. Для большинства людей этика Цицерона неизвестна и непонятна, несмотря на ее традиционность и культурно-историческую значимость. Это обусловлено почти полным разрушением классического образования, произошедшим в XX веке.

4. Попытки полного вытеснения из программы высшей школы классических дисциплин, активно предпринимаемые, в частности, в нашей стране, направлены на окончательную деморализацию населения и культивирование в обществе морали вольноотпущенника, которую, в принципе, трудно назвать моралью. Печально, когда социум превращается в фауну, и еще печальнее, когда так называемые элиты активно помогают данному процессу.

Литература

1. Мыслители Рима. Наедине с собой : сочинения. — М. : ЭКСМО-Пресс — Харьков : Фолио, 1998. — 832 с.

Центры коллективного пользования научным оборудованием в системе подготовки специалистов в области наноматериалов и нанотехнологий

Виниченко Мария Александровна,
кандидат психологических наук, профессор Российской академии естествознания, доцент кафедры психологии Белгородского государственного национального исследовательского университета (г. Белгород, Россия)

В статье рассматривается проблема подготовки современных инженерных кадров в области наноматериалов и нанотехнологий с использованием современного научного оборудования. Проведено исследование особенностей реализации научного потенциала студентов в условиях функционирования центров коллективного пользования научным оборудованием в образовательном учреждении.

The article considers the problem of training up-to-date engineering personnel in the field of nano-materials and nano-technologies applying contemporary scientific equipment. The features of implementing students' scientific potential considering the work of the centres for collective usage of scientific equipment in educational establishments.

Современные социотехнические системы отличает постоянный характер организационных изменений, таких как обновление техники, колебание уровней автоматизации производства, изменение требований, предъявляемых к персоналу, и целей системы, постоянная реорганизация и переподготовка кадров, разработка средств, методов, приемов преобразования среды для создания технической структуры и обеспечения ее функционирования.

Однако разработка новых технических средств и преобразование среды ведет к необходимости приспособления и самого работника к изменившимся, новым условиям и технической составляющей. Этот тезис выражен в закономерности, обозначенной Б. Ф. Ломовым [4], согласно которой создание новых образцов техники и новых технологических процессов неизбежно сопровождается изменениями требований к человеку как субъекту труда.

В современных условиях социально-экономических преобразований, ориентированных преимущественно на промышленное освоение высоких технологий и коммерциализацию результатов передовых научных исследований, все большую значимость приобретает проблема подготовки профессиональных инженерно-технических кадров, одновременно компетентных и как квалифицированные научные сотрудники, способные самостоятельно ставить и решать научные проблемы, возникающие в современном высокотехнологичном производстве. Очевидно, решение тех или иных научных проблем всегда естественным образом сопровождало инженерную деятельность, но в последнее время, в связи с бурным развитием нанотехнологий, биотехнологий, информационных и компьютерных технологий, т. е. технологий, которые, по сути, пока ближе к прикладной и фундаментальной науке, чем к традиционной инженерной деятельности, значимость научной составляющей при подготовке инженерно-технических кадров для работы в области перечисленных выше технологий многократно возрастает.

В этой связи такая научная направленность должна рассматриваться как основа процесса подготовки инженерно-технических специалистов для высокотехнологичных секторов эконо-

мики, формирующих профессиональные качества молодых специалистов, которые во многом предопределяют их успешность в будущей профессиональной деятельности.

Кроме того, чтобы соответствовать социальным ожиданиям, таким инженерно-техническим работникам необходимо постоянно формировать субъектные эталоны профессионального поведения, базирующиеся на совокупности нормативных требований [3]. Очевидно, что формирование подобных эталонов должно закладываться уже на начальных стадиях процесса подготовки таких работников.

Важно, что сегодня специальности инженерно-технической подготовки, соответствующие современным научным тенденциям, пользуются особой популярностью. Это можно наглядно проиллюстрировать на примере набора абитуриентов на специальность «наноматериалы» на инженерно-физический факультет НИУ «БелГУ» (рис. 1) [1]. Видно, что начиная с 2006 г. (начало приема абитуриентов на данную специальность) проявляется тенденция к устойчивому росту интереса абитуриентов к данной специальности. Это связано как с естественным интересом молодежи ко всему новому и поддержкой развития нанотехнологий в России на государственном уровне, так и с очевидными перспективами в трудоустройстве специалистов-нанотехнологов после окончания вуза, их успешного карьерного роста, возможности реализовать свой творческий потенциал.

Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 152100.62 — «Наноматериалы» (квалификация — бакалавр) подразумевает, что выпускники по данной специальности среди прочих должны обладать следующими профессиональными компетенциями (ПК):

– владеть основами методов исследования, анализа, диагностики и моделирования свойств наноматериалов и наносистем неорганической и органической природы, в твердом, жидком, гелеобразном, аэрозольном состоянии, включая нанопленки и наноструктурированные покрытия, внутренние и внешние границы раздела фаз, а также физических и химических процессов в них или с их участием (ПК-3);

– уметь использовать на практике современные представления наук о свойствах веществ и материалов при переходе их в наноразмерное состояние (ноль, одно и двухмерное), о влиянии размера на свойства веществ и материалов, взаимодействии наноматериалов и наносистем с окружающей средой (ПК-5);

– владеть навыками использования (под руководством) методов моделирования, оценки, прогнозирования и оптимизации технологических процессов и свойств наноматериалов, стандартизации и сертификации материалов и процессов (ПК-7).

Приобретение таких профессиональных компетенций в процессе подготовки инженерно-технических работников, специализирующихся в области нанотехнологий, объективно требует не только наличия квалифицированных преподавателей, знающих «как и чему учить», но и соответствующей приборной базы («на чем учить»), причем базы не только и не столько учебной, как научной. Как справедливо отмечает О. Н. Иванов [5], в современных условиях образовательных учреждений часто не существует аналогов учебного оборудования, которое может обеспечить качественный синтез, исследование или испытание различных наноматериалов с той точностью и полнотой получения информации, которое обеспечивает профессиональное и современное научное оборудование. Это касается, например, методов получения объемных наноматериалов с помощью плазменно-искрового спекания и холодного изостатического прессования наноразмерных порошков, нанесения нанопленок и наноструктурированных покрытий, исследования наноматериалов методами высокоразрешающей просвечивающей электронной микроскопии, растровой электронной микроскопии и т. д.

В целом, комплексные исследования и разработки в области наноматериалов и нанотехнологий требуют выполнения нескольких условий:

– использования уникальных дорогостоящих приборов, установок и измерительных комплексов;

– наличия кадров высшей квалификации, способных проводить научно-исследовательскую работу на уникальном оборудовании;

– организации мероприятий по метрологии, стандартизации и сертификации методов исследования и диагностики наноматериалов [5].

Таким образом, становится очевидным, что большинство научных и образовательных учреждений и промышленных предприятий страны не имеют ни финансовых, ни технических, ни кадровых, ни организационных ресурсов для самостоятельного проведения комплексных исследований в области наноматериалов и нанотехнологий на высоком научном уровне и с соответствующим метрологическим обеспечением.

Проведение таких исследований возможно лишь в режиме коллективного пользования с ис-

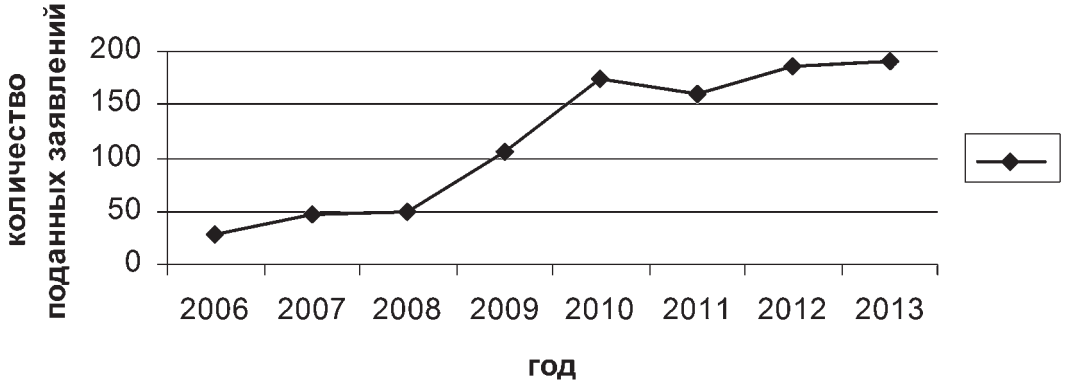


Рис. 1 — Сводные результаты по количеству поданных заявлений на специальность «наноматериалы»

пользованием приборной и научно-методической базы и с привлечением квалифицированного кадрового потенциала центров коллективного пользования научным оборудованием.

Центры коллективного пользования (ЦКП) научным оборудованием определяются как научно-организационные структуры, обладающие современной приборной базой, высококвалифицированными кадрами и обеспечивающие на имеющейся приборной базе проведение исследований и измерений научным, образовательным и иным организациям (Приказ от 11.03.2011 № 1351 «Об утверждении Порядка создания федеральных центров коллективного пользования научным оборудованием»).

На сегодняшний день центры коллективного пользования научным оборудованием являются важными объектами инфраструктуры современной науки и производства России.

Основная задача, решаемая с помощью организации сети ЦКП, — создать современную научно-исследовательскую базу в стране и сформировать условия, позволяющие большому количеству учебных заведений, научно-исследовательских организаций и промышленных предприятий использовать в своей деятельности уникальное и дорогостоящее аналитическое, испытательное и технологическое оборудование. Деятельность ЦКП играет значительную роль в реализации научного потенциала страны, в повышении уровня подготовки высококвалифицированных научных кадров, в выполнении исследований по приоритетным направлениям развития науки и техники, в первую очередь, в области разработки наноматериалов и развития нанотехнологий.

Одной из важнейших задач, на решение которой направлена деятельность центров коллективного пользования научным оборудованием, является задача повышения уровня подготовки высококвалифицированных научных кадров.

В качестве примера решения этой задачи рассмотрим деятельность Центра коллективного пользования научным оборудованием «Диагностика структуры и свойств наноматериалов» Белгородского государственного национального исследовательского университета (далее ЦКП НИУ «БелГУ»).

ЦКП НИУ «БелГУ» был создан в 2007 г. на базе научно-образовательного центра (НОЦ) «Нанотехнологии и наноматериалы» и вначале совмещал функции как ЦКП, так и НОЦ. С 2009 г. ЦКП НИУ «БелГУ» функционирует как самостоятельное структурное подразделение Белгородского госуниверситета.

Основными направлениями деятельности ЦКП «Диагностика структуры и свойств наноматериалов» являются:

– предоставление приборной базы для научно-технической поддержки исследований организациям, выполняющим проекты ФЦП и другим организациям-пользователям научного оборудования с использованием современных методов физического материаловедения;

– предоставление приборной базы для подготовки высококвалифицированных специалистов для работы на современном научном оборудовании;

– организация, приборное и научно-методическое сопровождение научно-технических семинаров и других научных мероприятий.

ЦКП НИУ «БелГУ» проводит собственные исследования по следующим основным направлениям:

– разработка технологических основ получения и комплексная аттестация наноразмерных порошков металлов, оксидов металлов и полупроводников с воспроизводимыми свойствами на основе сольвотермального синтеза и золь-гель метода;

– конструкционные и функциональные керамические и композиционные материалы на основе диоксида циркония и оксида алюминия;

– упрочняющие и износостойкие покрытия [5].

Благодаря реализуемой деятельности ЦКП, его доступности в образовательном процессе вуза возрастает не только эффективность подготовки будущих специалистов, но и степень удовлетворенности выбором специальности и процессом обучения у студентов. Это подтверждается и результатами ежегодного мониторинга студентов на предмет удовлетворенности выбором специальности, где одним из ключевых пунктов идут вопросы о перспективе трудоустройства и дальнейшей профессиональной деятельности.

Согласно нашим результатам, степень удовлетворенности студентов выбранной специальностью год от года растет, что непосредственно отражается в таком значимом показателе, как «перспектива дальнейшего трудоустройства». Таким образом, прослеживается положительная корреляционная связь показателей «удовлетворенности выбором специальности» и «перспективой дальнейшего трудоустройства» (r = 0,897, p < 0,001).

Нами было проведено исследование смысложизненных ориентаций личности (СЖО) Д. А. Леонтьева студентов инженерной специальности, которое осуществлялось на базе ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет». Выборку составили студенты 1 – 5-го курсов инженерно-физического факультета, обучающихся на специальности «наноматериалы».

Проводимое нами исследование СЖО студентов осуществлялось в два этапа. На первом — мониторинг «удовлетворенности выбором специальности», в результате которого вся выборка студентов была поделена на 2 группы: с высоким (группа I) и низким (группа II) значением по данному показателю; затем — выявление СЖО студентов с учетом групповой (группа I, группа II) принадлежности по показателю «удовлетворенности выбором специальности».

Согласно полученным результатам [2], вся выборка студентов имеет ясные представления о своей жизни, придающие ей направленность и временную перспективу. Однако группа I имеет большие значения (p < 0,01) по всем шкалам: группа I склонна воспринимать процесс жизни как насыщенный и наполненный смыслом. Более того, группа I превосходит группу II по показателю «удовлетворенности самореализацией» (p < 0,01).

При анализе были обнаружены корреляционные связи между показателями результативности и интровертированностью у группы I (r = 0,46; p < 0,01) и показателями процессуальности и экстравертированностью у группы II (r = 0,647; p < 0,001). Студенты группы I проявляют и больший интерес (p < 0,05) к научно-исследовательской деятельности, занимаясь прикладными исследованиями в области физического материаловедения. Такие результаты, на наш взгляд, характеризуют, в первую очередь, личностные особенности людей, выбирающих данный род занятий, который подразумевает наличие определенных качеств, делающих человека более успешным в этой области.

Таким образом, особенности ценностно-смыслового ядра студентов группы I — направленность на продуктивность профессиональной деятельности, так как «будущее» для них начинается уже сегодня, в процессе обучения инженерной специальности, в результативности их научно-исследовательской деятельности

Это подтверждается и особенностью их профессиональной самореализации. Так, за последние годы увеличилось количество студентов группы I, желающих продолжить свое профессиональное образование поступлением в магистратуру, аспирантуру. В 2011 г. в аспирантуру по приоритетным направлениям поступило 46 % выпускников, в магистратуру — 24 %; в 2012 г. 67 % и 11 % соответственно. То есть мы видим повышение внутри группы I (p < 0,05) спроса на научную составляющую, появляется потребность в научно-исследовательской деятельности. На инженерно-физическом факультете НИУ «БелГУ» эта деятельность обеспечивается наличием современного и уникального оборудования Центра коллективного пользования НИУ «БелГУ».

Доступность высокотехнологичной базы определяет выбор в пользу занятия наукоемкими исследованиями. Так, по нашим данным, к 5-му курсу 87 % студентов группы I имеют опыт работы с грантами, госзаказами и госконтрактами, что отражается в их научных публикациях различного уровня и участием в профессиональных конкурсах и выставках.

Более того, год от года растет эффективность и результативность научной деятельности студентов, что проявляется в различных показателях. Приведем сводные данные в табл. 1.

Как мы можем наблюдать, показатели научно-исследовательской деятельности студентов достаточно динамичны. Их увеличение достигается благодаря условиям доступности научного оборудования.

Таблица 1 — Динамика показателей научно-исследовательской деятельности студентов

Научно-исследовательская работа студентов							Стипендии			
Публикации. Российские издания (перечень ВАК, РИНЦ)	**Тезисы докладов, материалы конференции**	**Сертификаты, дипломы, медали с выставок и конференций**	**Гранты**	**Госзадание**	**Госконтракт**	**Госзаказ**	**Повышенная государственная стипендия «За достижения в научно-исследовательской деятельности»**	**Стипендия Правительства РФ**	**Стипендия Президента РФ**	**Именные стипендии**
2011										
8	22	9	1		2		16	3		
2012										
8	16	11	3	4	14	3	8	8	2	3

Современность диктует свои правила, которые не обходят ни один сегмент человеческой жизни, тем более такой наукоемкий, как нанотехнологии. Для обеспечения полноценного функционирования данной отрасли необходимы не просто высококвалифицированные кадры, но такие специалисты, которые могут оперативно ориентироваться в быстро изменяющейся технологической сфере, подготовку которых на данный момент позволяют осуществлять центры коллективного пользования научным оборудованием.

Литература

1. Виниченко, М. А. Динамика интереса современной молодежи в специальности «наноматериалы» / М. А. Виниченко, А. В. Гальцев // Сб. мат-в Всерос. конф. «Развитие инженерного образования в России и Выставки молодежных научно-исследовательских проектов. Санкт-Петербургский образовательный форум — 2012», 28 марта – 1 апреля 2012 г. / под общ. ред. А. А. Коропченко. — М. : РТВ-Медиа, ООО, 2012. — 136 с. — С. 15–16.

2. Иванов, О. Н. Смысложизненные ориентации молодежи в сфере инженерного образования / О. Н. Иванов, М. А. Виниченко // Акмеология. — 2013. — № 3. — С. 150.

3. Мацкайлова, О. А. Тупиковые варианты и перспективы гуманитаризации учебного процесса в системе среднего профессионального образования / О. А. Мацкайлова // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. — 2008. — № 6. — С. 15–19.

4. Основы инженерной психологии / под ред. Б. Ф. Ломова. — М., 1986.

5. Перспективы и проблемы развития ЦКП, созданных при вузах [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://energoeducation.ru/files/1_ivanov_belgu.ppt#293,1. — Дата доступа : 28.08.2013.

Материал поступил в редакцию 29.08.2013.

Социальность как доминанта Советского проекта

Молчанов Александр Иванович,
доктор исторических наук, почетный работник высшего профессионального образования РФ, профессор кафедры социальной работы Белгородского государственного научно-исследовательского университета (г. Белгород, Россия)

Артебякин Роман Николаевич,
аспирант Белгородского государственного научно-исследовательского университета (г. Белгород, Россия)

В статье дается этимологический анализ слова «социальное». Осуществлена философская реконструкция социальности советского общества. Анализируется исторический опыт социокультурного строительства, реализации в СССР на конкретном экономическом, кадровом, социальном, культурном материале принципов социального равенства и социальной справедливости. Даются субъективные факторы многоаспектной катастрофы супердержавы.

The article gives an etymological analysis of the word «social». Examines the historical experience of government and management of the Soviet social and cultural development, the principles of social equality and social justice in the specific economic material. Subjective factors are given a multifaceted disaster superpower.

Пласты вновь вводимых в научный оборот документов, постоянно прирастающий корпус научной и мемуарной литературы остро актуализируют необходимость гигантского переосмысления и теоретического, и эмпирического материала, который в годы перестройки преподносился как достижение советской общественной мысли. Новейшие научные знания о М. С. Горбачеве, его реформах, а также итоги преобразований неопровержимо свидетельствуют, что перестройка представляла собой завуалированное, утонченное и длительное насилие над Союзом ССР, советским народом, была спланированной в антисоветских зарубежных центрах спецоперацией «холодной войны».

То, что именем России, Украины и Беларуси Б. Н. Ельцин, Л. М. Кравчук, С. С. Шушкевич под управлением М. С. Горбачева, а не вопреки ему, как он лжет почти 22 года, осуществили роспуск СССР, точнее сказать, расщепили славянское ядро страны, не ими созданное, не ими веками укреплявшееся, не ими столетиями защищавшееся, по всем зримым светским критериям — крупнейшая геополитическая диверсия тысячелетия. Ибо ввиду давнишней мечты Запада навязать Восточной Славии свою цивилизационную матрицу, покорить, «переварить» этот уникальный и мощный регион планеты, а значит, культурно, этнически, духовно уничтожить его, России, Украине и Беларуси необходимо быть сильными и самодостаточными, чтобы постоять за себя. В качестве ядра СССР они таковыми и были. В результате беловежской «вечери» три славянские республики стали крайне одинокими и крайне незащищенными.

Научный руководитель Института проблем глобализации, главный редактор журнала «Свободная мысль» доктор экономических наук М. Г. Делягин совершенно справедливо подчеркивает, что после беловежского «слета» все без исключения, входившие в СССР республики, испытали чудовищную комплексную деградацию, падение уровня жизни, утрату технологий, разгул преступности и архаизацию общества. Все постсоветские общества, включая российское, вошли в подлинные социальные и национальные катастрофы, которые в большинстве из них еще далеки от завершения. Россия, объявившая

себя наследницей СССР, утратила практически все унаследованное от него влияние за пределами своей территории (в том числе и в пределах СНГ). Граждане России ощущают, что живут в не просто потерпевшей глобальное поражение от внешних сил, но и ограбленной, униженной, преданной и растоптанной собственными руководителями стране [1, с. 458–459].

Историю тем временем ее «переосмыслители» превращают в острую приправу к «политическому столу». В трактовке этих «перьев» — агентов чужой философии — история, особенно ее советский период, видится сплошь черным, кровавым провалом в череде десятилетий, наполненных лишь истязаниями, насилием, унижениями, дискриминацией, стонами и кровью. Словно и не жил народ в то время, не трудился и не любил, а лишь плакал и стонал. И не понять из этих стенаний, откуда же взялась вторая супердержава планеты, как возникли мощные Советская Белоруссия и Советская Украина со сплошной грамотностью, высокой культурой, первоклассными наукой и искусством, высокоразвитыми промышленностью и сельским хозяйством.

Сущность Советской власти, внутреннее ее содержание, выражающееся в единстве всех многообразных и порой противоречивых формах ее бытия, коверкаются, перетолковываются, передергиваются, представляются в кривом зеркале, подтасовываются. Животрепещущей представляется в этой связи философская реконструкция социальности как доминирующей идеи Советской власти. Через призму антиномического анализа таких устойчивых словосочетаний (фразеологизмов), как социальное равенство и социальный паразитизм, социальная справедливость и социальный расизм, социальная совесть и социальная наглость, социальная чуткость и социальное равнодушие, социальные права и социальная обездоленность, хорошо видно, что все первые сущности (равенство, справедливость, совесть, чуткость, права) и были сутью Советского проекта. Вторые сущности — это родовые признаки сегодняшних олигархических политических систем РФ и Украины.

Субъекты, творцы процессов социальной дегенерации (превратившие две мощнейшие республики СССР в асоциальные государства) с вызывающей враждебностью, с открытой ненавистью лгут об СССР, извращая суть первого суперсоциального государства на планете. Ложь всесуща. Ложь всесильна. Но она не вечна. Глыба лжи о «перестройке» в основе своей уже разрушена. Восстановим правду о социальности как доминанте Советского Союза. Речь идет о социальном идеале, который стал впервые в истории человечества реализовываться в СССР. Несмотря на противоречия и проблемы, имевшиеся в раннем советском социализме, он был и остается социальным маяком.

Принято считать, что впервые концепция социального государства оформилась в 1850 г. в трудах немецкого философа-гегельянца, историка, правоведа и экономиста Лоренца фон Штейна (1815–1890).

Но здесь нужны некоторые изъяснения. Чтобы глубоко проникнуть в лабораторию мысли этой персоны, приведем несколько цитат из упомянутой трехтомной книги. Цитата первая: «Мы не можем мыслить равенство людей, потому что оно никогда не существовало и никогда существовать не будет» [2, с. CIX]. Цитата вторая: «Всякая социальная революция не только не представляет собою прогресс или условие прогресса, а, напротив, есть прямое несчастье и положительная невозможность» [2, с. V]. Цитата третья: «Конечно, ведь трудно ожидать, чтобы рабочему классу удалось прибрать государственную власть к своим рукам для осуществления своей социальной идеи» [2, с. V]. Цитата четвертая: «Теории социализма, в какой бы форме они ни проявлялись, никогда не заставят капитал отказаться от своего господствующего положения в обществе и признать над собой власть простой рабочей силы» [2, с. XCIX]. Ни научно доказанных гипотез, ни поиска знаний, ни их углубления и систематизации мы здесь не видим. Зато мы видим четко и грубо очерченную апологетику буржуазного общества середины XIX в., «обоснование» его незыблемости и в то же время — безысходность, беспросветность, мрак, философский омут, куда автор «погружает» «рабочую силу», пролетариат. Самонадеянно-самозванно ратуя за «необходимость открытия новой, чисто немецкой эпохи великого социального вопроса, который может быть решен только немецкой мыслью», Лоренц Штейн, как ловчий, который использует особое оружие — философский террор, гонит рабочий класс на поклонение буржуазному государству: «Сознав несостоятельность коммунистических и социалистических теорий, рабочие прямо обращаются со своим принципом социального равенства к государству. Требуя от него осуществления своих идей. Государство во имя собственных интересов призвано помочь низшим классам» [2, с. XCIX]. Это и есть социальное государство по Лоренцу фон Штейну! Но пик цикла «социальных волнений» Штейна приходится все же на его

собственное самоуничтожение. Читаем: «Пролетариат очень скоро убеждается, что напрасно будет ожидать осуществления своих надежд от государства … что имущие классы имеют в своих руках и государственную власть, что государство потому только отказывает пролетариату в содействии, что это содействие вредит общественным и личным интересам тех, кому принадлежит государственная власть» [2, с. CV]. Искания буржуазного философа привели его в тупик, откуда нет возврата.

И хотя в работе Штейна встречается не одно нравоучительное изречение в адрес государства, что оно обязано способствовать экономическому и общественному прогрессу всех своих граждан, ибо, в конечном счете, развитие одного выступает условием развития другого, мы увидели какой общественный класс и какой общественный строй он воспевал. Кстати, приведенное изречение Штейна родилось под несомненным влиянием «Манифеста Коммунистической партии» К. Маркса и Ф. Энгельса (см. последний абзац главы II). Работа над ним была завершена в январе 1848 г., за несколько недель до Французской революции, революций в Милане и Берлине. В предисловии к немецкому изданию манифеста 1890 г. Ф. Энгельс, давая оценку научным изысканиям писавших о социализме в середине XIX в., отмечал: «В 1847 г. под социалистами понимали двоякого рода людей. С одной стороны, приверженцев различных утопических систем, в особенности оуэнистов в Англии и фурьеристов во Франции, причем и те и другие уже выродились тогда в чистейшие секты, постепенно вымиравшие. С другой стороны — всевозможных "*социальных знахарей*" (выделено нами. — ***Авт.***), которые намеревались с помощью различных все исцеляющих средств и всякого рода заплат устранить социальные бедствия, не причиняя при этом ни малейшего вреда буржуазии» [3, с. 17–18]. Вот зачем Лоренц фон Штейн изучал социализм во Франции!

Таким образом, Лоренц фон Штейн и другие «социальные знахари», т. е. философы, историки, социологи, экономисты, юристы, находившиеся на службе у буржуазии, отстаивали интересы не широких народных масс, а интересы капиталистов. Именно эти «знахари», напуганные революцией, учили буржуазию, как в таких условиях сохранить капиталистический государственный и общественный строй, как сохранить власть буржуазии. Для этого они и предлагали капиталистам «поделиться» с рабочими, осуществить некоторые социальные программы, не отдавая ни политической, ни экономической, ни духовной власти, не затрагивая основ капиталистического строя с его частнокапиталистической собственностью на средства производства и эксплуатацией наемного труда. Такое «подретушированное» капиталистическое государство они и называли социальным. Анализ показал, что роль Лоренца фон Штейна в разработке социально-философских оснований социального государства многими современными авторами (не державшими в руках его писаний) крайне преувеличена из конъюнктурных соображений. Дабы увести молодые неокрепшие умы от изучения богатейшего опыта социалистического строительства в Союзе ССР — супердержаве и подлинном социальном государстве.

Для того чтобы в логической последовательности излагать суждения о социальном государстве в Союзе ССР, необходимо установить происхождение термина «социальное». Ведь это понятие является важнейшим, ключевым для социологии (лат. *socialis* — «общественный»).

Авторы коллективной монографии «Социология» (рук. авт. кол. Г. В. Осипов) обращают внимание на то, что понятие «социальное» как характеристика одной из сторон общественной жизни было введено в науку К. Марксом и Ф. Энгельсом [4, с. 25]. В их трудах при анализе общества, его процессов и отношений используются два термина — общественный (gesellschaftlich) и социальный (sozial). Они употребляли понятия «общественный», «общественные отношения» и т. д., когда речь шла об обществе в целом, о взаимодействии его сторон — экономической, политической, идеологической и т. д. Когда же они исследовали природу отношений людей друг к другу, человека к человеку, к факторам и условиям жизнедеятельности, положение человека и его роль в обществе, то применяли понятия «социальное», «социальные отношения». В их трудах «социальное» нередко отождествлялось с понятием «гражданское».

«Содержательными элементами "социального" у К. Маркса и Ф. Энгельса, — подчеркивают авторы упомянутой монографии, — являются понятия равенства, справедливости и свободы. Не случайно поэтому термины "социализм" и "социология" являются производными от понятия "социальное"» [4, с. 28].

За полтора года до выхода из печати цитированной нами книги Штейна, где он говорит «о миссии немецкого ума» в решении «великого социального вопроса», К. Маркс разъяснил мотивы «мелкой философии на глубоких местах» упомянутого «знахаря», еще раз показал иллюзорный

характер политической и социальной свободы в буржуазном обществе. И мировидение Штейна, и его политическое кредо еще раз засвидетельствовали, удостоверили правоту К. Маркса. В статье «Монтескье LXI» 21 января 1849 г. К. Маркс писал: «Что такое "*социальный вопрос*" в понимании чиновника? Это — сохранение его жалованья и его прежнего господствующего над народом положения» [5, с. 201]. «А что такое "*социальный вопрос*" в понимании дворянства и дворянского крупного землевладения? Это сохранение прежних привилегий феодального землевладения…» [5, с. 202].

30 января 1849 г., развивая и углубляя эту мысль, в статье «"Kölnische zeitung" о выборах» Маркс настойчиво доказывал: «Не может быть и речи о "социальном вопросе" как таковом. Каждый класс имеет свой собственный социальный вопрос, и что вместе с этим социальным вопросом определенного класса существует также и определенный политический вопрос для данного класса» [6, с. 228]. Пущенное буржуазией-«скороспелкой» на слом социальное государство в Российской Федерации через 150 лет еще раз доказало верность классической мысли.

Социальное государство, как его понимали К. Маркс и Ф. Энгельс, а не Л. фон Штейн, начало свой старт именно в советском обществе. С самого зарождения революционной идеологии в России в ней искали столь дорогую для русского сердца правду, а не просто благоустройство и благополучие.

Советский Союз — это первое в мире социальное государство. Уже в первые годы Советской власти, особенно после образования в 1922 г. СССР, центральными органами власти проводилась огромная работа по ликвидации фактического неравенства народов, входивших в состав Союза. Конкретная программа по данному вопросу была разработана на X и XII съездах Коммунистической партии. Впервые в истории центральное правительство, «империя», в течение многих лет осуществляло перераспределение средств и ресурсов в интересах развития бывших национальных окраин-«колоний» [7, с. 38, 41]. Империя — это зона эксплуатации многих народов господствующей нацией. У нас же, наоборот, «имперская» нация не жалела ни сил, ни средств для подъема экономики и развития культуры нерусских народов. По отношению к СССР слово «империя» может квалифицироваться как «идейно»-полемическая клевета, выдумка, постмодернистский треп, а не научное понятие.

Советское общество устроилось как семья — при имевшихся неудобствах и даже несвободах, какие бывают в семье. Отсюда вытекал и коренной принцип жизни — ***думать обо всей семье*** (С. Г. Кара-Мурза). А по-другому в социалистической стране и быть не могло. Подчеркнем: экономика СССР была ***единым народно-хозяйственным комплексом***. Данные межотраслевого баланса страны за 1987 г., составленного ЦСУ СССР по 104 отраслям, показывали, что РСФСР из других республик ввозила продукцию 102 отраслей, а вывозила 104 отраслей. Для Украинской ССР эти показатели составляли 102 и 100, для Белорусской ССР — 102 и 93.

В стране, где соединились в одном общежитии более сотни народов, национальное устройство было не менее важным, нежели социальное. Каждое из указанных измерений имеет свои специфические установки, а также свой объект и свою проблемную сферу. Но границы между социальным и национальным не могли быть непереходимыми, так как оба измерения образовывали органическое единство в силу особенностей социальности, буквально пронизывающей в СССР всю национальную сферу. Всепроникающее доминирование социального в национальном и обеспечило расцвет наций в СССР. С другой стороны, все нации страны через личностей, выдвигаемых на высшие управленческие должности, включались в разработку и реализацию грандиозных социальных планов. Это было одним из ярких проявлений подлинного демократизма национальной политики в стране. Сделаем краткое описание морфологии социальности.

Социальный идеал — это высшая ценность, модель наилучшего состояния общества, образец социальной жизни, высшая цель деятельности, устремлений, совершенное воплощение мечты. Такой целью было провозглашено построение коммунизма, в условиях которого осуществляется свободное и всестороннее развитие человека. Утверждения, что коммунизм большевики заимствовали, переняли на Западе, что марксизм был русифицирован и т. д. — это торжествующее, уверенное в своей безнаказанности незнание. 21 апреля 1853 г. в письме поэту и профессору греческой филологии Московского университета В. С. Печерину, эмигрировавшему во Францию, А. И. Герцен подчеркнул, что в основе Руси — ее коммунистический народ («Былое и думы». Ч. 7. Глава 6. Pater V. Petcherine). Г. В. Плеханов родился через 3 года, В. И. Ленин — через 17 лет, а И. В. Сталин — через 26 лет после написанных слов Герцена. Коммунизм как магия духа в России на века старше, чем К. Маркс и марксизм, чем большевизм как политическая партия, ро-

дившийся в 1903 г. Большевизм вырос на своей родной — русской коммунистической — почве. То, что социологическая мысль России впитывала опыт Великой французской революции, европейских революций 1848 г., Парижской коммуны, испытывала значительное влияние со стороны марксизма, не отменяет и не умаляет ни феномена русского коммунизма, ни классической мысли А. И. Герцена. Коммунистический социальный идеал, Советский проект самым главным корнем уходят в русскую крестьянскую общину, в русскую культуру, в русскую классическую литературу, «целиком и насквозь посвященную вопросам совести, вопросам социальной справедливости» (А. М. Горький), в русский коммунизм, в традиции русского освободительного движения.

Социальное равенство — наличие условий и возможностей для свободного развития способностей и удовлетворения потребностей всех членов общества, одинаковое положение людей в обществе. В СССР был сделан решающий шаг на пути преодоления социального неравенства

Социальная справедливость — это мера равенства (и неравенства) в жизненном положении людей, общественных классов и социальных групп, объективно обусловленная уровнем материального и духовного развития общества.

Социальная мораль как один из основных способов нормативной регуляции действий советского человека в обществе, как особая форма общественного сознания и вида общественных отношений занимала особое место в структуре социальности.

Социальная совесть являлась неотъемлемой составляющей социальности и была присуща подавляющему большинству советских людей как членам социума. Совесть — внутренняя инстанция, осуществляющая нравственный самоконтроль собственных взглядов, чувств и поступков человека.

В морфологии социальности важное место занимала ***социальная чуткость***. Чуткое отношение к людям общество воспитывало у граждан с раннего детства.

Анализируя морфологию социального, укажем на его ядро. Им является дух. Именно поэтому человек в Советском Союзе был «выше денег». Это не что иное, как космический рывок советского общества, но теперь уже — к высотам духа. Особенно ценились интеллектуальная и нравственная высота, профессионализм, душевность человека, его отношение к людям.

Социальные гарантии — совокупность правовых принципов и средств, обеспечивавших соблюдение норм советского права и выполнения обязательств Советского государства перед его гражданами.

На примере двух общественно-важных личных потребностей — жилья и образования — покажем, как народные массы пользовались этими социальными гарантиями. Перед нами источник, в котором отражена динамика жилищного строительства в Украинской ССР. Масштабы жилищного строительства и удельный вес различных источников его финансирования, например, в 9-й пятилетке (1971–1975) хорошо видны из следующих данных: введено общей полезной площади жилищ (млн м^2): всего — 97,7; за счет государственных капвложений — 50,9; жилищно-строительной кооперацией — 7,1; населением за счет собственных средств и с помощью госкредита — 37,1. Жилье, вводимое за счет госкапвложений, советские люди получали бесплатно. Семья, к примеру, получавшая квартиру полезной площадью 40 м^2, освобождалась от необходимости уплатить 8 тыс. советских рублей. В 1986–1990 гг. в Украинской ССР было построено 99,5 млн м^2 жилья. Соотношение источников финансирования примерно соответствовало 1971–1975 гг. [8, с. 432–433]. Шестьдесят и более процентов вводимого за счет всех источников финансирования в Советском Союзе жилья народные массы получали без взимания платы. Справочно: в СССР за 1971–1975 гг. введено 544,8 млн м^2 общей (полезной) площади жилищ, за 1986–1990 гг. — 630,4 млн м^2. Налицо мощная восходящая тенденция.

Школа является главным институтом национальной культуры, основным способом приобщения к ней. О самой высокой ступени в системе образования — высшей школе, ее динамике — убедительно говорят статистические данные, отраженные в таблице. Образование в Советском Союзе было бесплатным. Расходы государства на учащегося в расчете на год составляли: в общеобразовательных школах — 240 руб., в средних специальных учебных заведениях — 780 руб., в высших учебных заведениях — свыше 1200 руб. Обратимся к таблице.

Одним из конкретных цифровых выражений социальности советского общества был децильный коэффициент, т. е. соотношение доходов 10 % наиболее и 10 % наименее обеспеченных граждан. В 1985 г. в СССР, например, он составлял 5,3 : 1. Справочно: сегодня в России он составляет 40 : 1, а в Беларуси — 6 : 1.

Но дело не только в децильном коэффициенте. Сын тракториста и сын министра СССР (БССР,

Таблица 1 — Высшие учебные заведения по союзным республикам (на начало учебного года) [9, с. 679], [10, с. 548], [11, с. 510], [12, с. 222]

	1950/51		1960/61		1970/71		1980/81		1990/91	
	Число учеб. зав.	В них студентов, тыс.	Число учеб. зав.	В них студентов, тыс.	Число учеб. зав.	В них студентов, тыс.	Число учеб. зав.	В них студентов, тыс.	Число учеб. зав.	В них студентов, тыс.
СССР	880	1247,4	739	2396,1	805	4580,6	883	5235,2	911	5161,6
РСФСР	516	796,7	430	1496,7	457	2671,7	494	3045,8	514	2824,5
УССР	160	201,6	135	417,7	138	806,6	147	880,4	149	881,2
БССР	29	31,6	24	59,3	28	140,0	32	177,0	33	188,6

УССР), дочь ткачихи и дочь первого секретаря обкома КПСС (КПБ, КПУ) на одной студенческой скамье бесплатно получали высшее образование в лучших вузах страны. Этот «социальный лифт» и поднимал выходцев из глубин народа на самые высокие этажи власти. А ведь ее весьма многие и «обожествляли», и считали главной привилегией.

Поскольку власть — центральное, организационное и регулятивно-контрольное начало политики, обратимся к ее «этнической мозаике» в Советском Союзе с тем, чтобы поименно назвать белорусов в высших ее эшелонах. В нашей истории особое место занимало Политбюро (Президиум) ЦК КПСС — святая святых в иерархии власти с 1919 по 1991 г. Заседая еженедельно, фактически беспрерывно управляя супердержавой, не выпуская из поля зрения ни экономической и духовной безопасности социума, ни ракетно-ядерной мощи страны, ни жизненного уровня людей, ни науки и культуры, этот коллективный орган ведал всеми вопросами бытия советского народа, Советского государства. Состав Политбюро ЦК КПСС всегда был многонациональным.

Дольше всех в Политбюро состоял армянин А. И. Микоян — 40 лет, грузин И. В. Сталин — 34 года. С 17 июня 1957 г., 22 года, в этом высшем органе власти работал белорус К. Т. Мазуров. Утвержденный 28 апреля 1965 г. и первым заместителем председателя Совета Министров СССР, К. Т. Мазуров курировал 29 министерств Союза ССР, совмещая два очень высоких поста. Членами Политбюро ЦК КПСС были также белорусы А. А. Громыко, А. М. Малофеев, Н. Н. Слюньков. В ранге кандидатов в члены Политбюро работали Т. Я. Киселев и П. М. Машеров.

Высокую должность главного редактора главной газеты Советского Союза «Правды», а затем секретаря ЦК КПСС по идеологии занимал М. В. Зимянин. Заведующим Отделом культуры ЦК КПСС более 20 лет работал В. Ф. Шауро. Заместителем заведующего Аграрным отделом ЦК КПСС, а позднее заместителем премьер-министра СССР работал Ф. П. Сенько. В должности заместителя заведующего Отделом организационно-партийной работы ЦК находился В. И. Бровиков. Министрами Советского Союза и председателями государственных комитетов СССР работали белорусы П. А. Абрасимов, А. Н. Аксенов, И. Е. Воронов, В. Д. Даниленко, Г. И. Зеленко, И. Г. Павловский, Н. А. Паничев, А. А. Реут, Н. И. Русак, К. З. Терех, Л. И. Хитрун. Заметим, что удельный вес белорусов в Политбюро ЦК в течение значительного периода был выше, чем их доля в КПСС (10 % и 3,86 %).

В генералитете Вооруженных Сил Союза ССР яркими личностями были Е. И. Ивановский, В. Ф. Маргелов, И. И. Пстыго, И. И. Якубовский и др. Белорусская нация через личности включалась в реализацию гигантского Советского проекта, при помощи братских народов СССР добилась стремительного экономического, научного и культурного подъема БССР, превратив ее в одну из мощных республик страны.

Белорусы работали также в органах власти и управления РСФСР. И. И. Антонович был секретарем ЦК КП РСФСР, М. С. Князюк из аппарата ЦК КПСС был выдвинут и избран первым секретарем Ивановского обкома КПСС, Л. И. Хитрун избирался и работал первым секретарем Рязанского обкома КПСС. В штатном расписании Советского Союза мы видим также белорусов П. С. Бирульчика — полковника, начальника политотдела гвардейского армейского корпуса; М. И. Гурского — генерал-майора, командира мотострелковой дивизии; М. К. Дягилева — члена бюро Чарджоусского обкома Компартии Туркмении, первого заместителя председателя исполкома Чарджоусского областного Совета депутатов трудящихся; А. М. Затоненко — начальника Хилокского отделения Забайкальской железной дороги; Г. А. Иванова — заместителя председателя Государственного комитета СССР по радиовещанию и телевидению; В. Г. Ивановского — полковника, начальника политотдела истребительной авиадивизии; Я. Е. Камейко — генерал-майора, командира пулеметно-артиллерийской диви-

зии; И. И. Клецко — начальника Гурьевского областного управления МГБ Казахской ССР; И. М. Крышкевича — секретаря партийного комитета Государственного научно-исследовательского испытательного института авиационной и космической медицины; Н. М. Тур — председателя ЦК профсоюза рабочих пищевой промышленности СССР и многих-многих других.

Участие белорусов (как и всех других титульных наций союзных республик) в решении общегосударственных вопросов Союза проявлялось и в том, что председатель Президиума Верховного Совета БССР (Ф. А. Сурганов) входил в состав Президиума Верховного Совета СССР в качестве заместителя председателя, а председатель Совета Министров БССР (Т. Я. Киселев) являлся одновременно (по должности) членом Совета Министров СССР. В состав Верховного суда СССР входили по должности все председатели верховных судов союзных республик. В составе коллегий министерств и ведомств Союза ССР также были представлены славянские и другие союзные республики.

В составе президиумов всесоюзных общественных организаций — ВЦСПС, ЦК ВЛКСМ, ЦК ДОСААФ и др., творческих союзов — обязательно были представители славянских, а также других республик страны.

Изученные документы, хранящиеся в архивах, убедительно свидетельствуют, что в национально-кадровой политике в исследуемые годы главным был феномен ***триединства славян***. Братство, славянское родство было краеугольным камнем этой политики. Именно поэтому белорусы активно выдвигались Кремлем и плодотворно трудились в многочисленных органах власти и управления различными регионами Советского Союза. Ни переиначить, ни вытравить этого никому не удастся. Оно уже состоялось.

Итак, консоциальная демократия (демократия согласия) на примере работы белорусов в различных органах власти и управления СССР убедительно свидетельствует, что социальность (в первую очередь, равенство, справедливость, семья народов) находила яркое проявление и в таком важнейшем социокультурном феномене советской цивилизации, как власть.

Строго дисциплинированный ум, вместе с тем, может утверждать, что Советское социалистическое государство, уничтожив эксплуатацию человека человеком, устранив деление общества на антагонистические классы, создав социалистическую организацию общества, автоматически сняло, «опрокинуло», сделало бессмысленной проблему социального государства в понимании Лоренца фон Штейна и других «социальных знахарей» по Энгельсу.

И всяким крикливо-истеричным пасквилянтам, а также «гостям» (по М. М. Козакову), кликушествующим об СССР, надо прочитать одно из самых проникновенно-поэтических творений мирового искусства — автобиографическую трилогию (Ч. 2: В людях) А. М. Горького. Автор, будучи мальчиком при книжной лавке, о своих двух антагонистах, нарочито перевиравших и грязно искажавших содержание книг, написал: «Сотворив грязь, они рылись в ней, как свиньи, и хрюкали от наслаждения марать и пачкать красивое — чужое, непонятное и смешное им» [13, с. 218]. Классика. Навсегда. Советский мегапроект питался живительными токами славянской идеи, в основе которой единый этнокультурный корень белорусов, русских и украинцев, неповторимое славянское обаяние с его притягательной силой совестливости, справедливости, душевности, славянский духовный универсализм, славянское искание правды. А другая идея ни белорусскому, ни русскому, ни украинскому народам не нужна. Лучшей идеи придумать для братьев-славян невозможно. «Новая» всегда будет чужой. Находиться в плену чужих идей — это значит уходить в небытие.

Неуклонное повышение благосостояния народа было одним из главных направлений деятельности КПСС и Советского государства. Благосостояние обусловливалось многими факторами, главными из которых были уровень развития производительных сил, общий объем национального дохода, реальная заработная плата рабочих и служащих, оплата труда колхозников, реальные доходы населения, размер выплат и льгот из общественных фондов потребления и др.

Прямое увеличение доходов населения страны за счет роста оплаты по труду стало ведущей формой повышения благосостояния с середины 1950-х гг. Среднемесячная заработная плата рабочих и служащих с 1950 по 1980 г. повысилась в 2,5 раза. Минимальная заработная плата росла еще быстрее — она увеличилась в 3,2 раза. Увеличение минимальных размеров заработной платы (а их было в нашей стране за период с 1957 по 1985 г. пять) происходило с одновременным повышением ставок и окладов среднеоплачиваемых рабочих и служащих [14, с. 84–85].

Наиболее высокими были темпы роста оплаты труда рабочих совхозов и колхозников. У первых она возросла с 1950 по 1980 г. в 3,8 раза, у вторых — в 7 раз. Необходимость таких соотношений вызывалась, прежде всего, социальными

Таблица 2 — Динамика среднемесячной заработной платы рабочих и служащих БССР в 1950–1990 гг.

Годы	Среднемесячная заработная плата рабочих и служащих, руб.	Годы	Среднемесячная заработная плата рабочих и служащих, руб.
1950	53,7	1970	106,4
1951	54,6	1971	110,6
1952	55,8	1972	114,6
1953	56,4	1973	118,9
1954	58,4	1974	122,2
1955	59,1	1975	125,5
1956	61,1	1976	134,5
1957	62,1	1977	137,5
1958	63,2	1978	141,3
1959	63,4	1979	144,4
1960	63,2	1980	150,0
1961	67,2	1981	153,2
1962	71,1	1982	157,3
1963	72,7	1983	160,6
1964	75,1	1984	167,2
1965	80,9	1985	173,7
1966	85,1	1986	180,5
1967	89,3	1987	190,0
1968	97,3	1988	207,6
1969	101,8	1989	227,8
		1990	264,5

причинами, острой потребностью уменьшения фактического различия в доходах сравнительно низко- и высокооплачиваемых работников.

Как отмечалось ранее, заработная плата рабочих и служащих, оплата труда колхозников являлись основным источником удовлетворения потребностей и роста благосостояния трудящихся. Предлагаемая вниманию читателя таблица — яркое свидетельство неуклонного роста заработной платы рабочих и служащих Белорусской ССР [15]. О противоречивости этой динамики сообщим на последующих страницах.

Аналогичная динамика заработной платы была характерна для всей страны. Особо отметим, что в Белоруссии, как и во всем Союзе ССР, цены на товары, за услуги являлись стабильными и сравнительно низкими. Возьмем хлеб насущный. Цена ржаного хлеба — 14–18 коп., белого — 30–40 коп. за кг (в зависимости от сорта). Килограмм говядины высшего сорта стоил 1 руб. 90 коп., сыра голландского — 3 руб., картофеля — 9 коп., моркови — 12 коп., молока — 24 коп. У нас был один из самых дешевых в мире городской транспорт: проезд в трамвае стоил 3 коп., в троллейбусе и автобусе — 4–5 коп. Билет в театр стоил в среднем 1–1,5 руб., в кинотеатры — от 10 до 50 коп. Не было нигде и такой низкой квартплаты, как в СССР: 13 коп. за 1 м^2 жилой площади. В месяц она составляла всего 3–5 % заработной платы. Государство неуклонно держало курс на снижение цен на предметы длительного пользования. Все это гарантировало высокую покупательную способность трудящихся [16, с. 97–98].

В стране была бесплатной вода, почти бесплатный газ, копеечное электричество, почти ничего не стоившие почта, телеграф, телефон, доступный каждому человеку поезд и самолет. О бесплатных медицине, образовании, культуре, спорте, детсадах и яслях в СССР знал весь мир. А получение бесплатного жилья, бесплатные 6–10 соток земли, почти дармовые книги, почти бесплатный хлеб! Что еще нужно человеку, чтобы уверенно смотреть в завтрашний день своих детей и достойно встретить старость? **Никогда ни один народ в истории не владел этими необходимейшими благами цивилизации. Ими владел только советский народ, работавший на себя и плохо понимавший, какими богатствами он располагает.**

Советское государство, стремясь реализовать демократический идеал социальной справедливости, который по своей природе был, есть и будет идеалом большинства, в исследуемые годы в этих

Таблица 3 — Среднемесячная заработная плата рабочих и служащих в народном хозяйстве УССР, в руб. [17, с. 31–41; 14, с. 84–85]

Годы	Среднемесячная денежная зарплата	Среднемесячная зарплата с добавлением выплат и льгот из общественных фондов потребления
1960	78,3	105,7
1965	93,9	125,7
1970	115,2	156,0
1975	133,5	183,1
1976	139,8	191,6
1977	142,9	195,9
1978	146,2	201,1
1979	148,7	206,1
1980	155,1	215,5
1985	173,9	248,8

целях использовало также общественные фонды потребления (далее — ОФП). Это была часть фонда потребления социалистического общества, предназначенная главным образом для планомерного повышения степени удовлетворения ряда общественно-важных личных потребностей.

Из ОФП гражданам обеспечивались бесплатное образование, повышение квалификации, бесплатная медицинская помощь, пособия, пенсии, стипендии студентам и учащимся, оплата очередных отпусков, бесплатных и льготных путевок в санатории и дома отдыха, содержание детей в дошкольных учреждениях и ряд других выплат и льгот.

Выплаты, льготы и бесплатное обслуживание за счет ОФП финансировалось преимущественно в форме расходов государственного бюджета Союза ССР. Сравнительно малая доля финансировалась за счет расходов предприятий (объединений) из фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства. Покажем динамику ОФП Советского Союза за 1960–1990 гг. (млрд руб.): 1960 г. — 27,3; 1970 — 63,9; 1980 — 117,0; 1985 — 147,0; 1990 — 210,4.

На примере Украинской ССР покажем динамику роста среднемесячной заработной платы и выплат рабочим и служащим из общественных фондов потребления (табл. 3).

Значительный научный интерес представляет сравнительный анализ среднемесячной заработной платы рабочих и служащих Белорусской ССР и Украинской ССР (руб.).

В 1960 г. — соответственно: 63,2 и 78,3; в 1965 г. — 80,9 и 93,9; в 1970 г. — 106,4 и 115,2; в 1975 г. — 125,5 и 133,5; в 1980 г. — 150,0 и 155,1; в 1985 г. — 173,7 и 173,9; в 1986 г. — 180,5 и 179,0; в 1987 г. — 190,0 и 185,0; в 1988 г. — 207,6 и 199,8; в 1989 г. — 227,8 и 217,7; в 1990 г. — 264,5 и 248,4.

Разрыв из года в год сокращался, но был ликвидирован фактически в 1985 г. С 1986 г. БССР опережала УССР по среднемесячной заработной плате рабочих и служащих [15; 12, с. 38; 14, с. 84–85].

Рост благосостояния населения исследуемого региона характеризовался повышением потребления основных наиболее ценных продуктов питания, улучшением структуры потребления, увеличением приобретения промышленных товаров, особенно товаров культурно-бытового назначения длительного пользования.

Уровень потребления в регионе, как и в целом по стране, основных продуктов питания в расчете на душу населения неуклонно рос. Обеспеченность населения страны продовольствием (по данным ФАО — Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН) составляла 3440 килокалорий в день на человека, что соответствовало уровню наиболее развитых стран и физиологическим нормам.

Перед нами записка секретаря ЦК КП Белоруссии, члена Экономической комиссии Совета национальностей Верховного Совета СССР Д. Ф. Филимонова от 27 июня 1960 г., направленная им в Верховный Совет СССР: «Рыночные фонды продуктов животноводства в расчете на душу несельскохозяйственного населения, — отмечалось в записке, — складываются в явно неправильных соотношениях, как между республиками, так и в производстве и потреблении этих продуктов по отдельным республикам. По БССР произведено на душу населения: мяса — 53 кг в убойном весе, а ее рыночный фонд составил лишь 20,3 кг — ниже всех других республик по потреблению на душу населения…» В записке был дан анализ ситуации и с другими продуктами.

Как уже отмечалось, основным источником удовлетворения потребностей и роста благосостояния трудящихся являлась денежная заработная плата. В 1960 г., например, в Украинской ССР среднемесячная зарплата рабочих и служащих составляла 78,3 руб., а в Белорусской ССР — 63,2 руб., в 1965 г. соответственно 93,9 и 80,9 руб. Разрыв был существенным. Аналогичная ситуация складывалась и по другим показателям [18, л. 109].

Все это тревожило руководителей и ученых республики. В феврале 1965 г. Институт экономики АН БССР подготовил и представил на имя первого секретаря ЦК КП Белоруссии К. Т. Мазурова докладную записку «Об отставании Белорусской ССР по важнейшим показателям жизненного уровня населения». На препроводительном отношении к этой записке есть помета П. М. Машерова (второго секретаря ЦК КПБ): «Этот материал был использован при беседах с тт. Брежневым Л. И. и Косыгиным А. Н.». П. М. Машеров сделал это во время бесед в Кремле в связи с избранием его первым секретарем ЦК КПБ. В эту должность он вступил 30 марта 1965 г.

Показатели жизненного уровня населения Белорусской ССР стали неуклонно улучшаться. С каждым годом рос объем национального дохода, улучшались условия труда и быта, совершенствовалось здравоохранение, образование, культура, росла обеспеченность людей высококачественными продуктами питания и предметами широкого потребления. Впечатляющие успехи были достигнуты уже в течение 8-й и 9-й пятилеток.

Объем национального дохода за 1966–1975 гг. в республике увеличился в 2,3 раза. Реальные доходы в расчете на душу населения возросли в 1975 г. по сравнению с 1965 г. в 1,8 раза. Их рост обеспечивался, прежде всего, значительным увеличением денежных доходов. Средняя заработная плата рабочих и служащих за 1966–1975 гг. возросла на 55,1 % и составила в 1975 г. 125,5 руб. в месяц против 81 руб. в 1965 г. Доходы колхозников от общественного хозяйства увеличились за 1966–1975 гг. в 2,2 раза. Среднемесячная оплата труда одного работавшего колхозника в 1975 г. составила 78 руб. вместо 36 руб. в 1965 г.

За 10 лет населению республики выплачено из общественных фондов потребления 21,9 млрд рублей. В 1975 г. выплаты и льготы из этих фондов в расчете на душу населения составили 322 руб. против 149 руб. в 1965 г. [19, л. 187]. Важнейшим показателем народного благосостояния является обеспеченность населения жильем. В 1975 г. по сравнению с 1965 г. весь городской жилищный фонд увеличился на 77 %, в том числе обобществленный — в 2,2 раза. За 1966–1975 гг. построено государством, колхозами и населением в городах и сельской местности 860,3 тыс. квартир. Ежегодно улучшали свои жилищные условия примерно 400 тыс. человек. Только за годы девятой пятилетки получили новые квартиры и улучшили жилищные условия более 2 млн человек — пятая часть населения Белоруссии. На начало 1975 г. в среднем на одного городского жителя республики приходилось 11,6 м^2 общей (полезной) площади против 9,7 м^2 в 1965 г.

Важно подчеркнуть, что в течение почти полувека в СССР оставались неизменными тарифы квартирной платы, которая являлась самой низкой в мире. Государство выделяло ежегодно из бюджета около 5 млрд руб. на покрытие разницы между расходами на ведение жилищно-коммунального хозяйства и квартирной платой, уровень которой не обеспечивал их покрытия.

За 1966–1975 гг. в республике введено в действие общеобразовательных школ на 590,9 тыс. ученических мест и дошкольных учреждений на 184,1 тыс. мест. Значительно улучшилось медицинское обслуживание, социальное обеспечение, организация отдыха трудящихся [19, Л. 189].

Обеспечивая рост реальных доходов трудящихся, партия и правительство принимали меры по планомерному увеличению производства товаров народного потребления, обеспечению товарной массой их все возрастающей платежеспособности.

Возросшая покупательная способность населения Белорусской ССР, увеличение товаров народного потребления давали возможность значительно расширить ассортимент приобретаемых вещей и улучшить структуру потребления продуктов питания. Так, если на каждые 100 семей в 1965 г. приходилось 14 телевизоров, то в 1975 г. их число составило 62, радиоприемников и радиол соответственно 34 и 65, холодильников — 6 и 56, стиральных машин — 14 и 49. Улучшилась структура потребления продуктов питания, что подтверждается данными табл. 4 [19, л. 192].

На еще более высокий уровень в Белорусской ССР эта работа была поднята в последующих пятилетках [20, с. 9–10; 21, Л. 81–82, 84; 22, Л. 9].

Несмотря на крупные достижения в различных сферах общественной жизни, Союз ССР по ряду показателей — уровню значительной части гражданских технологий, производительности труда, количеству и качеству ряда товарных групп

Таблица 4 — Структура потребления продуктов питания населения БССР в 1965, 1970, 1975 гг.

	Потреблено на душу в год, кг; яиц, шт.			
	Белорусская ССР			СССР
	1965 г.	1970 г.	1975 г.	1975 г.
Мясо и мясопродукты	45	49	62	57
Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко	299	371	385	316
Яйцо	119	170	260	216
Сахар	26,1	35,1	39,5	40,9
Рыба и рыбопродукты	10,8	13,9	17,2	16,8
Масло растительное	4,2	4,6	5,7	7,6
Овощи и бахчевые	68	70	75	89

широкого потребления — все еще отставал от других передовых стран. Экономика СССР имела структурные пороки, порожденные трагическими уроками кровопролитнейшей из войн, которые вел наш народ в борьбе против иноземных завоевателей, и «холодной войной». Имелись противоречия в политической, социальной и духовной областях. Советское общество в силу противоречий (а они присущи любому развитию, как в природе, так и в обществе), нерешенных проблем встало перед необходимостью реформирования.

Вместе с тем отметим главное: страна накануне «перестройки» жила стабильной жизнью. И хотя в обществе шло «легкое брожение», вызванное доминированием геронтократии (старцев) в Политбюро ЦК КПСС, последствиями этого «феномена», хотя было естественное недовольство злоупотреблениями служебным положением лжекоммунистов, порой проникавших в комитеты КПСС, в исполкомы советов народных депутатов, в министерства, некоторыми другими проблемами, революционного настроения в массах не было и в помине. У советского народа существовал прочный запас жизни. Никакой широкой социальной базы для антисоциалистической революции в стране не существовало. Л. Соколов совершенно справедливо пишет: «Поскольку контрреволюция снизу в СССР была невозможна, она была осуществлена сверху. Навязана» [23, с. 10].

М. С. Горбачев, избранный 11 марта 1985 г. Генеральный секретарем ЦК КПСС, заявил о необходимости ускорения социально-экономического развития страны и совершенствования всех сторон жизни общества. Свою речь на Пленуме ЦК КПСС он завершил фактически клятвой: «Обещаю вам, товарищи, приложить все силы, чтобы верно служить нашей партии, нашему народу, великому ленинскому делу. (Аплодисменты)» [24, с. 9, 14]. Так страна была втянута в обман, в сложное, утонченное, завуалированное и длительное насилие, в специальную операцию «холодной войны» под кодовым названием «перестройка». Кровью науки является информация. Свинцовая глыба лжи о «перестройке», нависавшая над головами деморализованных соотечественников, в основе своей разрушена. Первым из маститых ученых мощный удар по этой глыбе нанес декан исторического факультета СПбГУ, заведующий кафедрой русской истории доктор исторических наук, профессор И. Я. Фроянов, написавший фундаментальный научный труд «Погружение в бездну. Россия на исходе XX века». Глубоко проанализировав широкий круг источников, И. Я. Фроянов доказал, что СССР «не рухнул сам собой», а был разрушен сложнейшими алгоритмами. Автор во многом снял загадочность, неизученность и нераскрытость Ю. В. Андропова и показал его труды в продвижении М. С. Горбачева на властный Олимп [25, с.77–522]. Ю. В. Андропов же был инициатором и «смотрин» в Свердловске Б. Н. Ельцина. Доктор исторических наук, профессор А. И. Уткин на англоязычных источниках создал монументальную работу «Измена Генсека. Бегство из Европы», доказав, что М. С. Горбачев был зложелателем, совершившим злодеяние против советского народа [26, с. 12–214].

Пустота и пронзительное чувство невероятности возникают сразу же после чтения книги начальника нелегальной советской разведки (Управление «С» Первого главка КГБ СССР) в 1979–1991 гг., генерал-майора Ю. И. Дроздова, кстати, уроженца г. Минска. Он пишет: «Как-то в один из приездов в Москву бывшие американские разведчики в пылу откровенности за ужином в подвальном ресторанчике на Остоженке бросили неосторожную фразу: “Вы хорошие парни… У вас были успехи, которыми вы имеете право гордиться… Но пройдет время, и вы ахнете, если

это будет рассекречено, какую агентуру имели ЦРУ и Госдепартамент США у вас наверху"» [27, с. 300]. Посол США в СССР Дж. Мэтлок подтверждает признания американских разведчиков: «Сценарий перестройки был написан в Вашингтоне» [28, с. 567].

Не имея чрезвычайного опыта — опыта предательства верхов, советский народ «проглотил» золотую наживку под названием «ликвидация "белых пятен" истории», «совершенствование социализма» и не заметил, как к концу «перестройки» остался не только без истории, но и без социалистического Отечества. Ведь «перестройка» Горбачевым и Ко осуществлялась от имени КПСС, которой народ беспрекословно-неистово доверял и мысли не допускал, что во главе ее могут оказаться предатели. Здесь остроактуальна реконструкция технологий (точнее антитехнологий) разрушения социального государства в РФ. В начале квазиреформ Ельцин по требованию МВФ (т. е. по команде внешнего управляющего Россией) осуществил стратегическую подмену советской социальности [29, с. 161]. Вместо нее появилось понятие «социальная защита населения». Это вовсе не была «социальная клоунада» радикал-либералов, как ошибочно писали некоторые публицисты, оценивая данную трансформацию. То была социальная рецессия — откат, «прыжок назад», реакция, возврат отживших социальных установлений. Главным рычагом политики социальной защиты стали не социальные гарантии, в равной мере распространявшиеся на всех советских людей, а отдельные пособия, индивидуальная помощь социально незащищенным группам. Государство лишило граждан таких социальных прав и гарантий, как бесплатное образование, бесплатная медицинская помощь, бесплатное жилье и т. д. «Принятый курс реформ по существу и характеру направлен против российского общества, против российского государства, против граждан России… Мы живем под властью государства, враждебного собственному населению. Это сегодняшняя реальность», — констатировал директор Института социально-политических исследований РАН академик Г. В. Осипов [30, с. 37]. Ему вторит директор Института экономики РАН академик Р. Г. Гринберг: «Ныне Россия является асоциальным государством» [31, с. 3]. Для академической науки тем самым неочевидной, небесспорной является часть 1 ст. 7 Конституции, согласно которой «Российская Федерация — социальное государство».

«То, что произошло после 1985 года в СССР, а затем в России… — пишет В. С. Семенов, — иначе как величайшей аномалией всемирного человеческого исторического развития назвать нельзя. Почему?

Это был потрясающий субъективный "эксперимент" по отношению к объективной действительности, наглый и циничный субъективный вызов объективной линии и объективной потребности развития огромной страны, целого общества, многонационального народа» [32, с. 254].

Советская социалистическая эпоха, что бы ни сочиняли о ней всевозможные «перья» из рядов доцентов-«переосмыслителей», безымянной газетной челяди и даже медийной аристократии, всегда будет звучать в людской памяти голосами правды и красоты. Она набатно будет взывать к высокой социальной и культурной норме, узаконенной в СССР. Горбачев и его подручные совершили преступление, которое не имеет срока давности. Ценнейший опыт Советского Союза — это могучее духовное оружие восточных славян в борьбе за социальный идеал.

Литература

1. Делягин, М. Г. Реванш России / М. Г. Делягин. — М. : Яуза : Эксмо, 2008. — 445 с.

2. Штейн, Л. История социального движения Франции с 1789 года / Л. Штейн ; пер. со 2 нем. изд. — СПб. : Тип. А. М. Котомица, 1872. — Т. 1 : Основное понятие общества и социальная история Французской революции до 1830 года. — [4], IV, CXXVI, 305 с.

3. Маркс, К. Манифест Коммунистической партии / К. Маркс, Ф. Энгельс. — М. : Политиздат, 1980. — 63 с.

4. Социология / Г. В. Осипов, Ю. П. Коваленко, Н. И. Щипанов [и др.]. — М. : Мысль, 1990. — 446 с. : ил.

5. Маркс, К. Монтескьё LVI / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс ; Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. — 2-е изд. — М., 1957. — Т. 6. — С. 192–207.

6. Маркс, К. «Kölnische zeitung» о выборах / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс ; Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. — 2-е изд. — М., 1957. — Т. 6. — С. 226–229.

7. Лихолат, А. В. В единой семье народов : дружба и сотрудничество народов СССР в условиях развитого социализма / А. В. Лихолат, В. Ф. Панибудьласка. — М. : Мысль, 1979. — 334 с.

8. Молчанов, А. И. Россия, Украина и Белоруссия от Н. Хрущева до «Беловежской пущи» : в 3 т. / А. И. Молчанов. — СПб. : Владимир Даль, 2005–2006. — М., 2006. — Т. 1. — 712 с.

9. Народное хозяйство СССР в 1969 г. : стат. ежегодник / Центр. стат. упр. при Совете Министров СССР. — М. : Статистика, 1970. — 864 с.

10. Народное хозяйство СССР за 70 лет : юбил. стат. ежегодник / Гос. ком. СССР по статистике. — М. : Финансы и статистика, 1987. — 765 с.

11. Народное хозяйство СССР. 1922–1982 : юбил. стат. ежегодник / ЦСУ СССР. — М. : Финансы и статистика, 1982. — 623 с.

12. Народное хозяйство СССР в 1990 г. : стат. ежегодник / Гос. ком. СССР по статистике, Информ.-изд. центр. — М. : Финансы и статистика, 1991. — 750 с.

13. Горький, А. М. Собрание сочинений : в 18 т. / А. М. Горький. — М. : Гос. изд-во худож. лит., 1960–1963. — М., 1962. — Т. 9. — 536 с.

14. Погребняк, Я. П. Развитой социализм : экономика и народное благосостояние : о работе парт. орг. Украины по повышению нар. благосостояния / Я. П. Погребняк. — Киев : Политиздат Украины, 1985. — 262 с.

15. О среднемесячной заработной плате рабочих и служащих Республики Беларусь и индексах ее роста : сообщение Гос. комитета Республики Беларусь по статистике и анализу // Народная газета. — 1992. — 8 снежня. — С.4.

16. Борушко, В. Ф. Белоруссия : люди, события, факты / В. Ф. Борушко. — Минск : Беларусь, 1977. — 126 с.

17. Материалы по межнациональным отношениям. — М. : Информ.-издат. центр, 1989. — Ч. 1. — С. 31–41.

18. Записка Секретаря ЦК КП Белоруссии, члена Экономической комиссии Совета национальностей Верховного Совета СССР Д. Ф. Филимонова от 27 июня 1960 г. // Нац. архив Респ. Беларусь (НАРБ). — Ф. 4. — Оп. 62. — Д. 52. — Л. 109.

19. О некоторых вопросах повышения благосостояния трудящихся и регулировании рыночных цен на отдельные виды товаров : записка отделов ЦК Компартии Белоруссии от 23 февр. 1981 г. // НАРБ. — Ф. 4. — Оп. 124. — Д. 14. — Л. 187, 189, 192.

20. Материалы XXIX съезда Коммунистической партии Белоруссии. — Минск : Беларусь, 1981. — 127 с.

21. О выполнении в Белорусской ССР постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 23 декабря 1976 г. № 1056 «О развитии в 1976–1980 гг. производства товаров массового спроса и о мерах по повышению их качества» : информация ЦК Компартии Белоруссии и Совета Министров БССР // НАРБ. — Ф. 4. — Оп. 139. — Д. 9. — Л. 81, 82, 84.

22. О состоянии денежного обращения в республике : информация Белорусской республиканской конторы Госбанка СССР, направленная в ЦК КПБ 21.01.1982 г. // Национальный архив Республики Беларусь (НАРБ). — Ф. 4. — Оп. 146. — Д. 35. — Л. 9.

23. Соколов, Л. Положительный образ врага / Л. Соколов // Литературная газета. — 2013. — № 2-3. — С. 10.

24. Материалы внеочередного Пленума Центрального Комитета КПСС, 11 марта 1985 года / КПСС, ЦК. — М. : Политиздат, 1985. — 16 с.

25. Фроянов, И. Я. Погружение в бездну : Россия на исходе XX века / И. Я. Фроянов. — СПб. : Изд-во С.-Петерб. ун-та, 1999. — 800 с.

26. Уткин, А. И. Измена генсека : бегство из Европы / А. И. Уткин. — М. : Алгоритм : ЭКСМО, 2009. — 253 с.

27. Дроздов, Ю. И. Записки начальника нелегальной разведки / Ю. И. Дроздов. — М. : Олма-пресс, 2000. — 413 с.

28. Мэтлок, Дж. Ф. Смерть империи : взгляд американского посла на распад Советского Союза / Дж. Ф. Мэтлок ; пер. с англ. Т. Кудрявцевой, В. Мисюченко. — М. : Рудомино, 2003. — 579 с.

29. Коржаков, А. В. Борис Ельцин : от рассвета до заката. Послесловие / А. В. Коржаков. — [2-е изд., перераб. и доп.]. — М. : Детектив-Пресс, 2004. — 550 с.

30. Доктрина возрождения : беседа с акад. Г. Осиповым о путях выхода России из кризиса / записал В. Зубков // Российская Федерация сегодня. — 1999. — № 19. — С. 36–38.

31. Гринберг, Р. Парадоксы становления социального государства в России / Р. Гринберг // Российская Федерация сегодня. — 2009. — № 1. — С. 2–3.

32. Семенов, В. С. Уроки XX века и путь в XXI век : соц.-филос. анализ и прогноз / В. С. Семенов ; РАН, Ин-т философии. — М. : ИФРАН, 2000. — 411 с.

Материал поступил в редакцию 17.04.2013.

Формирование и функционирование мифа о Кастусе Калиновском в начале XX в.

Гронский Александр Дмитриевич,
кандидат исторических наук, доцент
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются вопросы формирования и функционирования мифа о «белорусском национальном герое К. Калиновском» в первые десять лет существования данного мифа. Проведен анализ белорусской научной, публицистической и художественной литературы того времени, выявлены причины и методы формирования мифа. Прослежено, каким образом миф о Калиновском-белорусе занял нишу в белорусском национальном дискурсе.

The article discusses the formation and functioning of the «Belarus national hero, K. Kalinovsky» myth in its first ten years of existence. The article contains the analysis of Belarusian scientific, journalistic and fiction literature of the time, the causes and methods of creating a myth. It traces how the myth of «Kalinovsky, the Belarusian» has taken its place in Belarusian national discourse.

В любой стране существуют персонажи, которые объявлены национальными героями. Часть из них стала таковыми вполне законно, а другая — была назначена. Подобные назначения случаются по разным причинам. Например, нужно срочно найти в прошлом людей, боровшихся за идеалы, которые в настоящем стали актуальными, для того, чтобы оправдать эти новые идеалы и подвести под них историческую основу. Причем в таком случае абсолютно не важно, за какие идеалы в прошлом выступал назначенный герой. Эти идеалы можно скорректировать в нужном для современности направлении [17].

Таким назначенным героем для белорусского национального дискурса стал Викентий Константин Калиновский — польский повстанец, «диктатор Литвы» в период восстания 1863–1864 гг. [16]. Калиновский родился в обедневшей шляхетской семье, перебравшейся в свое время из Мазовии в Гродненскую губернию. Бедность, видимо, наложила на сознание будущего повстанца определенный отпечаток. Обучаясь в Санкт-Петербургском университете, он, как и некоторые его коллеги, демонстративно носил вместо шарфа полотенце, ходил в изорванном сюртуке и сапогах и т. д. [29, с. 168]. Это можно назвать протестом, однако если учитывать, что у Калиновского элементарно не хватало денег на жизнь, стоит предположить, что протест был связан не только с мировоззрением, но и с экономическим положением, т. е. был своеобразной рационализацией: по причине невозможности купить новую одежду приходилось заменять ее элементы подручными средствами, а чтобы данное поведение как-то оправдать в глазах посторонних, оно объяснялось протестом против правил. В Петербурге Калиновский познакомился с революционными идеями и вернулся на родину уже сложившимся революционером. Он активно принял участие в создании нелегальных польских организаций и даже стал одним из руководителей польских повстанцев в Северо-Западном крае. Накануне и в период восстания Калиновский выпустил ряд печатных прокламаций, которые должны были повлиять на крестьян, но на самом деле эта пропаганда никак не повлияла на поддержку крестьянами повстанцев [15, с. 57–59]. Наоборот, сельские низы активно противились попыткам втянуть их в восстание, за что повстанцы применяли по отношению к крестьянам репрессии, которые в основном выражались в убийствах мирного населения. Стоит отметить, что вопрос о жертвах повстанцев среди мирного населения рассматривался в дореволюционной историографии, но до сих пор до конца не изучен [51; 47, с. 10; 3, с. 427; 14 и т. д.].

Пропаганда Калиновского была направлена на крестьянскую массу и использовала в основном социальную риторику, отшлифованную национальными польскими лозунгами и призывами переходить в унию. Когда же стало ясно, что

восстание не увенчалось успехом, Калиновский издал воззвание, в котором этнические заявления стали доминировать над социальными. В нем по отношению к белорусским крестьянам было однозначно сказано: «Мы, что живем на земле Польской, что едим хлеб Польский, мы, Поляки из веков вечных» [52, s. 327; 29, с. 241–242]. Однако, несмотря на явные признаки польских идей, образ Калиновского был «белорусизирован» и до сих пор активно используется в белорусском политическом и культурном дискурсе.

В наше время в Беларуси образ Калиновского-белоруса использует в основном прозападная оппозиция. Например, в 2006 г. при попытке провести так называемую «картофельную революцию» оппозиция называла Октябрьскую площадь в Минске, на которой располагался белорусский «майдан», не иначе как «площадь Калиновского». В 2012 г. именно оппозиция предложила назначить 2013 г. «годом Калиновского», именно оппозиция выступила в 2013 г. за создание памятника Калиновскому. Калиновский выгоден оппозиции как образ борца с официальной властью. Представители «идеологической вертикали» Беларуси, похоже, недопонимают подоплеку происходящего.

В связи с вышесказанным представляется необходимым проследить, каким образом польский националист постепенно превратился в белорусского национального героя. Истоки этого следует искать в периоде Первой мировой войны на оккупированной немцами территории Российской империи, а именно — в Вильне.

С началом Первой мировой войны белорусский национализм оказался в двойственной ситуации. Критика центральной власти, которой занимались националисты до войны, во время боевых действий могла запросто восприниматься как предательство и помощь противнику. Поэтому тон заявлений националистической прессы должен был стать более спокойным. В связи с тем, что фронт начал двигаться на восток, часть белорусских националистов выехала в центральные регионы империи, часть была призвана в российскую армию, а еще часть осталась на оккупированной территории. Немцы старались проводить антирусскую политику на захваченных землях разными способами. Они запрещали обращаться по-русски в структуры оккупационной администрации, поддерживали националистические организации, причем даже те, которые никакой силы из себя не представляли. В частности, это относится к белорусскому национализму. Так, немецкие чиновники, оценивая возможности белорусского национализма, писали: «Белорусы не высказывали никогда стремления к государственной самостоятельности… Некоторые стремления сепаратистские, которые развивают несколько археологов и литераторов в Вильне, следует причислить к местным делам, не имеющим политического значения» [цит. по: 42, с. 261]. Тем не менее белорусские организации, наряду с иными, получили финансирование на открытие своих школ, подготовку для них учителей, выпуск прессы на своих языках и даже поддержку вооруженных формирований [20, с. 415, 418]. Именно в этих условиях и была, судя по всему, впервые сконструирована «белорусскость» Калиновского.

15 февраля 1916 г. в издававшейся на немецкие деньги белорусской газете «Гоман» была помещена статья «Памяці Справядлівага» [текст статьи опубликован в 33]. Ее автором был В. Ластовский. Свое повествование о Калиновском он начинает с фразы: «Много лет пролежала у меня в секретном тайнике пачка бумаг, из которых отрывками хочу поделиться со своим обществом» [33, с. 306]. Интересно, что под этой секретной пачкой бумаг, которую В. Ластовский, по своим же словам, прятал от жандармов, оказались так называемые «Письма из-под виселицы», текст которых он и приводит. Утверждение о «секретных тайниках» не более чем ход для заинтересованности читателей, поскольку «Письма из-под виселицы» были опубликованы в 1867 г. в Париже А. Гиллером [52, s. 327–335], и именно поэтому они никакой тайны не составляли. Таким образом, утверждение белорусского героя начиналось с фальсификации.

Также к явной лжи или, мягче говоря, к явным натяжкам, следует добавить голословные утверждения В. Ластовского о деятельности Калиновского по «белорусскому возрождению». По словам Ластовского, Калиновский не только «добивался широких культурно-национальных прав для белорусского и литовского народов», но и руководил переводами революционных песен того времени на белорусский язык, закладывал «начальные школки с обучением по-белорусски», создавал литературные кружки молодежи, «которые обрабатывали к печати популярные белорусские книжки» (следует заметить, что белорусскоязычные эксперименты проводили и другие польские повстанцы, в частности Б. Шварц, выступавший идеологическим оппонентом Калиновского. — ***А. Г.***). Влияние Калиновского, оказывается, было так велико, «что даже польский Жонд Народовый (т. е. польское повстанческое правительство. — ***А. Г.***) его слушал» [33, с. 306]. Интересно, что эту идею об уникальности Калиновского, его способности заниматься абсолютно всем белорусская

интеллигенция без какой бы то ни было критики использует до сих пор. Например, я лично в начале XXI в. слышал высказывание одной из читательниц Национальной библиотеки в Минске о том, что Калиновский, оказывается, неустанно боролся за искоренение нецензурной лексики в белорусском языке.

Кроме того, интересна еще одна сторона конструирования национального героя. Это приписывание ему переработанных текстов, вернее, коррекция оригинальных текстов в нужную для белорусского национализма сторону. В анализируемой статье цитируется текст Калиновского, якобы пролежавший в «секретных тайниках» В. Ластовского. В настоящее время известны оригиналы этого текста, и более того: как упоминалось выше, он был опубликован еще в конце XIX в. Именно поэтому можно проследить, как В. Ластовским фальсифицировался текст К. Калиновского. Так, встречающаяся в тексте К. Калиновского фраза «Братья мои, мужики родные!» [см.: 52, s. 333; 38, с. 46, 47] превращается у В. Ластовского в «Белорусы, братья мои родные!» [33, с. 307, 308]. Первая строчка стихотворения К. Калиновского «Марыська, черноброва голубка моя…» [см.: 33, s. 333; 38, с. 46, 47] превращается в «Белорусская земелька, голубка моя…» [33, с. 307, 308].

Налицо явная попытка В. Ластовского «обелорусить» образ сторонника социального равенства, «хлопомана», как называли его представители «белого» крыла польского движения. Причем как соратники, так и оппоненты К. Калиновского по восстанию не замечали в его деятельности ничего пробелорусского. Например, Я. Гейштор указывал, что К. Калиновский был одним из искренних патриотов, причем Я. Гейштор, являясь польским патриотом, не замечал, что патриотизм К. Калиновского отличался чем-нибудь белорусским [28, с. 167]. Таким образом, конфликтные отношения К. Калиновского с варшавским центром следует относить не к его мифическому белорусскому патриотизму, а к особенностям психического склада «белорусского» революционера, спорам в вопросах тактики восстания и более радикальным социальным установкам*.

Также именно в статье «Памяці Справядлівага» появился еще один способ «белорусизации» умерших персонажей — наименование их белорусскими вариантами имен. В частности Викентий Константин Калиновский, который в период восстания пользовался своим вторым именем *Константин*, у В. Ластовского превратился в *Касцюка* [33, с. 306]. Таким образом, первые мифы о К. Калиновском-белорусе были созданы в 1916 г. на оккупированной немцами территории.

Первая попытка оказалась неудачной, в перипетиях войны никто не обращал внимания на «национальные запросы угнетенных наций». Но эта попытка зафиксировала возможность переквалифицировать польских героев в белорусских путем внесения правок в печатное и рукописное наследие, смены имени умершего персонажа и придумывании для него полумифической биографии, особенно в отношении «национальной» деятельности.

В 1918 г. в Минске вышел небольшой сборник «Што трэба ведаць кожнаму беларусу» [50], в котором нет ни слова о К. Калиновском и о восстании 1863–1864 гг., хотя там помещен один из текстов того же В. Ластовского. Упоминание о периоде первой половины 60-х гг. XIX в. вообще обходит это событие стороной — сначала говорится об освобождении крестьян в 1861 г. и о получении ими возможности учиться в школах, а потом сразу о «запрете» 1865 г. печатать книги по-белорусски [39, с. 43].

Вторая попытка белорусизировать образ Калиновского была сделана тем же В. Ластовским, но уже в 1919 г. Попытка заключалась в повторении статьи «Памяці Справядлівага» в сборнике «Беларускі каляндар “Сваяк” на 1919 г.», но с небольшим уточнением. Во фразе о том, что К. Калиновский встал «в ряды борцов за освобождение Литвы из-под власти Москвы» [33, с. 306], появилась коррекция. Теперь Калиновский боролся «за освобождение Беларуси из-под власти Москвы» [30, с. 484.]. В том же сборнике была помещена статья В. Ластовского «Беларусь пад Расеяй» [32], в которой Калиновский не упоминается, но говорится о событиях, в которых он участвовал. В частности, упоминается восстание 1863–1864 гг., которое ошибочно датировано 1861 г. И об этом восстании наряду с восстанием 1830–1831 гг. (которое также ошибочно датируется 1833 г.) говорится именно как о польском [32, с. 320]. Из этого можно сделать вывод, что даже сам инициатор создания белорусского мифа о К. Калиновском не был полностью уверен в свой конструкции.

В 1919 г. появляется ряд других книг как пропагандистского, так и учебного направления, где

* Для ответа на вопрос, воспринимали ли В. К. Калиновского его соратники как белоруса или нет, стоит читать не фрагменты воспоминаний повстанцев, а воспоминания целиком. Они создают четкое представление о том, что «белорусского вопроса» в период восстания не стояло, а Калиновского никто не воспринимал как белорусского националиста. См., например, воспоминания Оскара Авейде [1] и др.

отражаются события 1863–1864 гг. Так, в Берлине вышла публицистическая брошюра А. Цвикевича «Беларусь» [48], в которой о К. Калиновском не упоминалось, а восстание наряду с освобождением крестьян и взлетом политической мысли русского общества было названо «временем наиболее яркой постановки белорусского вопроса». Но оно было четко обозначено как «польское восстание 63 года» [48, с. 11].

В 1919 г. вышел курс лекций В. М. Игнатовского [23], который выдержал несколько переизданий. В книге восстание определено как польское. Упоминается, что европейские революции воздействовали на польское общество, восстание готовило польское национальное (у Игнатовского «нарадовае». — ***А. Г.***) правительство, в Беларуси польский элемент состоял из панов и зависимых от них людей, во главе восстания стояла польская интеллигенция [23, с. 126]. Т. е. все, что касается восстания, делали поляки. О белорусах В. М. Игнатовский также упоминает, но только в том смысле, что «повстанцам нужно было привлечь к своему делу белорусского мужика» [23, с. 126]. Именно для привлечения белорусов к польскому восстанию инсургенты печатали воззвания по-белорусски. «Читали мужики эти воззвания или нет — неизвестно. Известно только то, что за повстанцами они (т. е. крестьяне, а не воззвания. — ***А. Г.***) не пошли, потому что в повстанцах видели только крепостников. Хоть они были и темной массой, но понимали, что восстание было не их социально-мужицким делом, а делом только политическим», — делает вывод автор [23, с. 126]. Таким образом, В. М. Игнатовский однозначно воспринимает восстание 1863–1864 гг. как польское, которое абсолютно никаких белорусских национальных отклонений не имело. Повстанцы также определены автором как поляки. Исключений в этом случае В. М. Игнатовский не приводит, ни о ком из повстанцев конкретно не упоминает, т. е. К. Калиновский, как и остальные восставшие, с точки зрения В. М. Игнатовского, является поляком, выступающим за возрождение Польши.

В 1921 г. в Вильне вышло без ведома автора переиздание упомянутой книги В. М. Игнатовского [24]. В виленском издании присутствует мелкая коррекция, которая не влияет ни на смысл, ни на перевод*.

В том же 1921 г. в Минске вышло следующее издание книги В. М. Игнатовского [24]. В целом автор не изменил своих взглядов на проблему польского восстания. Текст был расширен, в нем подчеркивалось, что восстание подняли поляки, которые использовали белорусскую речь в листовках лишь ради того, чтобы привлечь к восстанию простой народ. Однако, несмотря на все польские старания, за повстанцами крестьяне не пошли: «Хоть они были и темной массой, но понимали социальным чувством, что восстание было только политическим делом, которое совсем не затрагивало их» [24, с. 122].

Еще более конкретно о содержании повстанческой идеологии говорит В. М. Игнатовский в книге «Кароткі нарыс нацыянальна-культурнага адраджэньня Беларусі» [27]. В разделе «Литература времен польского восстания 1863 года» В. М. Игнатовский анализирует воззвания повстанцев, направленные на белорусских крестьян. Анализу подвергается в том числе и написанная К. Калиновским «Мужицкая правда». Не находя ничего национального белорусского в польских изданиях, В. М. Игнатовский пишет, что «в таком польском, клерикально-шляхетском направлении написаны и все другие воззвания поляков-повстанцев к мужикам белорусам». Т. е. под эту характеристику попадает вся пропаганда повстанцев, в том числе и произведения «белоруса» К. Калиновского. Крестьяне, по мнению В. М. Игнатовского, понимали, что восстание было «делом только политическим той самой Польши, которая была им хорошо известна своим панским образом жизни», поэтому не поддержали его [27, с. 28].

Отсутствие активности крестьян упоминается М. В. Игнатовским и в других текстах. В частности, он пишет: «…в политической жизни трудящиеся массы не принимали никакого участия. Вот поэтому для них прошлая жизнь составляла один исторический рассказ — этот рассказ о беспросветной, невольной жизни и бесконечных муках и издевательствах от руководящих обворовывающих классов» [22, с. 42]. Таким образом,

---

* Коррекция заключалась в ином написании некоторых слов: «пры рускіх царах» в минском издании 1919 г. (с. 127), но «пры русскіх царох» в виленском издании 1921 г. (с. 112); дополнительном слове, уточняющем польский термин: «польскага нарадовага ўраду» в минском издании (с. 126), но «польскага нацыянальнага (нарадовага) ўраду» в виленском (с. 110); в написании имперских географических названий на русском языке (в старой орфографии) или на белорусском: «царства Польское» и «Прывіслянскі край» в минском издании (с. 127), но «Царство Польское» и «Привислянскій край» в виленском (с. 111); исправление описок 1-го издания: «роўныя з панами» в минском издании не закавычено спереди (с. 126), в виленском издании словосочетание закавычено с обеих сторон (с. 111); в творительном падеже «пры […] Микалай II» в минском издании (с. 127), но «пры […] Микалаі II» в виленском (с. 112) и т. д.

В. М. Игнатовский вообще не говорит ни о какой борьбе белорусов за «светлое будущее» ни в период польского восстания, ни в другое время.

В 1921 г. вышла небольшая книга Ф. Ф. Турука «Белорусское движение» [44], в которой кратко описывается развитие белорусского «национального движения». Ф. Ф. Турук замечает, что в середине XIX в. постепенно появляется новый тип белорусского патриота, который «любит свою родину — Белоруссию, как польскую провинцию, и мечтает об унии и о восстановлении исторической Польши, ибо для него "нет Литвы (исторической) без Польши, а Польши — без Литвы"» [44, с. 9], и со ссылкой на А. Н. Пыпина Ф. Ф. Турук говорит о том, что местный патриотизм «был "белорусский", но сущность его была польская» [44, с. 10]. Восстание оценивается Ф. Ф. Туруком так же, как и В. М. Игнатовским: «События 1863 г. затрагивают в значительной степени народные массы Белоруссии, которых польские повстанцы зовут на борьбу с русским царизмом и к отстаиванию церковной унии на их родном языке (*маніхвэст*, *мужыцька праўда* и др.), обещая им в независимой Польше "равенство и братство селян и шляхты, жизнь вольную и в добрых достатках"» [44, с. 11–12]. Только Ф. Ф. Турук, в отличие от В. М. Игнатовского, считает, что восстание затронуло большое число крестьян.

Создатель научного белорусоведения академик Е. Ф. Карский воспринимал восстание 1863–1864 гг. именно как польское. Хотя фигуру К. Калиновского Е. Ф. Карский не затрагивал, он оценил публицистическую деятельность польского повстанца и не только его одного. Вот что пишет Е. Ф. Карский о тех текстах, которые некоторые современные белорусские исследователи выдают за проявление белорусской национальной идеи: «В начале 60-х годов, отчасти и раньше, белорусское наречие служило орудием и другого рода литературы, имевшей целью возбуждение простого народа против православной веры и господствующей русской народности. Как показали последовавшие затем печальные политические события, эти брошюры-прокламации не оказали своего действия на белорусов, даже бывших униатов и католиков: они сначала как пассивные зрители с любопытством смотрели на начавшееся движение, а потом чаще относились к нему враждебно. Происхождения они, несомненно, в большинстве случаев польского и католического: на это указывает их латинское письмо, тенденция и некоторые другие обстоятельства. Литературного значения они не имеют. Рассматривая литературу на белорусском наречии, нельзя, однако, умолчать и о них, так как их читали белорусы, а может быть, некоторые из белорусов и сочувствовали им. Во всяком случае, некоторое их влияние на дальнейшей белорусской литературе и жизни заметно. Возможно, что и авторы их, хотя и католики, были отчасти белорусского происхождения, а некоторые из них и непритворно любили простой народ» [31, с. 311]. Судя по проведенному Е. Ф. Карским анализу подобной литературы, вся пропаганда повстанцев идеализирует Польшу, возбуждает ненависть к России и православию и не несет ничего белорусского национального [31, с. 311 — 316].

В 1921 г. вышла книга М. Горецкого «Гісторыя беларускай літаратуры». В этой работе имя Калиновского звучит уже как *Кастусь* [10, с. 75]. К. Калиновскому посвящен отдельный параграф, а его литературная деятельность выделена в еще один параграф. Краткая биография К. Калиновского, представленная М. Горецким, не дает никаких намеков на то, что К. Калиновский был белорусом или сражался за «белорусское возрождение». Более интересен анализ литературной деятельности повстанца. К. Калиновский указывается как автор листовки («нелегальной белорусской газеты» в терминологии М. Горецкого) «Мужыцкая праўда» и двух воззваний «к белорусскому народу» (имеются в виду «Письма из-под виселицы»). М. Горецкий утверждает, что под влиянием и стараниями К. Калиновского польское «народное правительство» издало манифест к белорусскому народу, написанный по-белорусски. В нем говорилось о том, что всем «дается шляхетство навеки» и другие вольности. Далее М. Горецкий пишет: «Неизвестно, имел ли Калиновский еще какие-нибудь белорусские произведения; те же его вещи, что дошли до нас, никакого литературного значения не имеют, да и написаны они были с целями, далекими от целей художественной литературы. Их значение — моральное. Прокламации Калиновского и другая подобная литература свидетельствует нам, что 1) белорусское печатное слово так или иначе все более распространялось; 2) что белорусским словом пользовались тогда, когда хотели задеть струны белорусской души» [10, с. 76]. После М. Горецкий кратко упоминает другие произведения польских повстанцев, написанные «тем же антимосковским, антиправительственным направлением» [10, с. 77]. Затрагивается в книге и антипольская белорусскоязычная литература того времени. Очень показательным является вывод М. Горецкого относительно белорусскоязычных произведений первой половины 60-х гг. XIX в.: «Революционная и антиреволюционная литература 60-х годов не имеет литературного значения и рассматривается в нашей литературе только с исторической стороны… <…> рассмотренная тенденциозная литература обоих

направлений антилитературная и не искренне белорусская, расширялась в нашем народе организованным способом и создала в нем вредный взгляд на свое печатное слово; кроме того, она углубляла раздел на "русских" и "поляков"» [10, с. 78]. Таким образом, М. Горецкий видел, в том числе и в публицистике «белорусского национального героя» К. Калиновского, тексты «не имеющие литературного значения», «не искренне белорусские», «тенденциозные» да еще и создающие «вредный взгляд» на белорусское печатное слово и разделяющие белорусов на поляков и русских. Тем не менее М. Горецкий опубликовал в хрестоматии по белорусской литературе тексты К. Калиновского, но не оригинальные, а сфальсифицированные В. Ластовским [12, с. 115–116]. Вряд ли М. Горецкий знал о фальсификации, он попросту фиксировал белорусскоязычные тексты.

Его брат Г. Горецкий в одной из своих статей утверждал, что после вхождения Беларуси в состав России спокойствия для территории все равно не было. В частности, Беларусь «уничтожали польские восстания» [9, с. 53]. Таким образом, Г. Горецкий не видел в восстании 1863–1864 гг. какой-то борьбы за белорусскую государственность. Более того, по его мнению, восстания лишь уничтожали Беларусь.

Однако не все белорусские интеллектуалы смотрели на события 1863–1864 гг. и их участников объективно. Стремление находить «национально-освободительную борьбу белорусского народа» в любом событии было присуще некоторым публицистам. Так, в 1922 г. в журнале «Беларускі сьцяг», издававшемся в Ковно, вышла статья И. Тризны (под этим псевдонимом скрывался И. Цвикевич — брат А. Цвикевича, упоминавшегося выше), которая называлась «Канстантын Каліноўскі (гістарычны нарыс)» [43]. Вслед за В. Ластовским И. Цвикевич формирует из польского повстанца белорусского героя, приписывая ему мифическую «сознательную борьбу за независимость и суверенность белорусского народа», называя его белорусом [43, с. 12]. В статье И. Цвикевич утверждает, что национальное и социальное освобождение взаимосвязаны. Это очень удачный шаг, когда описывая борьбу за социальное равенство, можно нагружать ее национальными стереотипами. Кроме того, И. Цвикевич начинает формировать в отношении К. Калиновского большевистскую героику, а именно образ революционера-террориста. В частности, для того чтобы поддержать повстанческий дух, К. Калиновский использовал единственный оставшийся способ — «беспощадный террор в отношении ко всем трусам и предателям» [43, с. 17]. Однако более активно образ К. Калиновского — белорусского террориста стал эксплуатироваться через пару лет после выхода статьи И. Цвикевича.

Если до образования СССР образы «Калиновского-белоруса» были единичными и не разделялись большинством белорусских националистов и поддерживающих их интеллектуалов, то с 1923–1924 гг. массово появляются произведения, в которых К. Калиновский начинает трактоваться как белорусский национальный герой, как борец за белорусский народ и Беларусь, как сторонник белорусской независимости. В частности, в 1924 г. вышло стихотворение А. Гурло «К. Каліноўскі» [18]. В стихотворении К. Калиновский представлен борцом за народное счастье, который сжигает накопленные магнатами богатства, борется против панов, желающих забрать Отечество. И магнаты, и паны традиционно воспринимаются именно как поляки, таким образом, получается, что К. Калиновский, судя по стихотворению, борется с поляками. О борьбе с российской администрацией в стихотворении не говориться. Примерно такое же наполнение и в стихотворении А. Зимёнко «Заходняму брату» [21]. Оно имеет эпиграф «Памяці К. Каліноўскага». Под «заходнім братам» нужно понимать жителей Западной Беларуси, которая в межвоенное время являлась частью Польши. А К. Калиновский, таким образом, представляется в стихотворении как борец за освобождение белорусов от польского влияния. Автор взывает: «Дзе ж Каліноўскі, дзе Кастусь…», который придет и успокоит «материнские страдания» Западной Беларуси, находящейся в составе Польши. Отдал дань увлечению новым белорусским героем и еще один белорусский поэт А. Вольный. Он написал поэму «Кастусь Каліноўскі» [8]. Оппонентами К. Калиновского в поэме выступают виленский генерал-губернатор Н. М. Муравьёв и один из руководителей польского восстания в Северо-Западном крае С. Сераковский. Н. М. Муравьёв в поэме представлен жестоким палачом, который лишь для устрашения вешает простых людей. Хотя на самом деле ситуация была с точностью до наоборот. Простых людей вешали и уничтожали другими способами повстанцы*. Таким образом, к середине 20-х гг. XX в. благодаря поиску новых героев образ польских повстанцев настолько из-

* В реальности Н. М. Муравьёв не занимался подобными репрессиями. Все казненные повстанцы или сочувствующие восстанию были приговорены к подобному наказанию по приговорам судов. Среди повешенных не было людей из низов. На самом деле для устрашения крестьян вешали повстанцы. Кроме того, повстанцы использовали другие способы устрашения или наказания крестьян за то, что те оставались верными центральной власти. Так, известны случаи, когда повстанцы закапывали крестьян живыми в землю или поджигали деревни

менился, что новые представления дали возможность А. Вольному назвать их «Беларуси лучшими детьми». У А. Вольного К. Калиновский уже не поляк, а полноценный белорус, который будто смотрит серым глазом «на другую часть подневольной Беларуси». «Другая часть подневольной Беларуси» — это как раз та часть, которая оказалась в составе Польши. То есть К. Калиновский опять имеет нагрузку антипольского персонажа, хотя в реальности все было наоборот.

Появляется новый образ К. Калиновского и в белорусской прозе того времени. Например, в попытке создания белорусской фантастики. Молодой белорусский писатель А. Александрович написал небольшой рассказ «Палёт у мінулае (ад Каліноўскага да нашых дзён)» [2]. По сюжету рассказа трое молодых белорусских рабочих решили доказать, что в белорусском прошлом существует много героических моментов. Но почему-то кроме как о событиях польского восстания молодые рабочие не вспомнили. По сюжету рассказа они попадают в прошлое, где якобы своими глазами видят, как К. Калиновский выступает как белорус и борец за права белорусского народа. Он втирается в доверие к М. Н. Муравьёву, крадет у него деньги, легко уходит от погони, но, в конце концов, его арестовывают и казнят.

Не отставала в то время от художественной литературы, которая подразумевала использование придуманных, противоречащих реальности сюжетов, и наука, а также околонаучная сфера белорусской интеллектуальной жизни. Причем трансформация представлений о К. Калиновском коснулась тех авторов, которые ранее оценивали его достаточно или более-менее объективно. Так, в вышедшем в 1924 г. очередном издании книги М. Горецкого «Гісторыя беларускай літаратуры» [11] отношение к фигуре Калиновского и его деятельности вдруг меняется. Оказывается, что «из белорусских революционеров-повстанцев, писавших в 60-х годах агитационную литературу, самой выдающейся и могучей в то время фигурой являлся Кастусь Калиновский», который помимо борьбы за отмену «панских привилегий» боролся еще и за «широкие культурно-национальные права белорусов и литвинов». Также К. Калиновский «придал восстанию в Беларуси классовый характер и развил террор» [11, с. 213]. Фиксация на факте террора не случайна. В советском сознании террорист постепенно из некоего маргинала или фанатика становится героем-революционером. Террор против господствующих классов начинает восприниматься как борьба за светлое будущее и оправдываться. Борьба за новую жизнь с обязательным уничтожением старого становится популярной темой белорусской поэзии [см., напр.: 13; 19; 36; 49 и многое другое]. Террор против врагов возводится не только в норму, но и становится героизмом. В частности, когда один из белорусских большевиков и одновременно писателей Д. Жилунович критиковал поэму своего коллеги М. Чарота «Босыя на вогнішчы», он заметил, что сознательный революционер не мог иметь лозунга «Каго зловіш — разарві, / Хто ня наш — таго даві», ему возразил другой литературный критик, который написал: «А я скажу, что у т. Жилуновича память короткая. И имел, и может иметь! Когда революции угрожала смертельная опасность от белогвардейщины, то рабочие и крестьянство… благословляли рабочую власть на массовый красный террор и активно помогали ей в этом» [34, с. 96]. Образ террориста-Калиновского был на тот момент более идеологически правильным, поэтому, видимо, подчеркивание того, что он развязал террор, делало «белорусского героя» более революционным. В «Мужицкой правде», пишет М. Горецкий, К. Калиновский «призывал белорусских крестьян сбрасывать ярмо московских палачей. Зная, что народ еще находится под влиянием духовенства, Калиновский допускал в своих воззваниях к народу и религиозный тон, призывал идти в повстанцы, чтобы защитить и унию, веру дедов» [11, с. 214]. М. Горецкий все же не рассматривает тексты К. Калиновского как серьезную литературу. «Произведения Калиновского написаны были с целями очень далекими от целей художественной литературы. Их значение — историческоморальное» [11, с. 214]. Не признавая за К. Калиновским литературных талантов (этим мифологизаторы займутся позже), М. Горецкий перешел на позиции того, что К. Калиновский действовал во благо белорусского национального проекта. М. Горецикй признает, что помимо текстов К. Калиновского «с тем же антимосковским, антиправительственным направлением было напечатано на нашем языке много прокламаций и брошюр, в большинстве неизвестно кем написанных». Но распространение они получили в основном среди «католического белорусского населения» [11, с. 214–215].

В 1925 г. выходит очередное издание книги В. М. Игнатовского «Кароткі нарыс гісторыі Беларусі» [26]. В нем, так же как и в книге М. Горецкого, вдруг меняется оценка проявлений польского восстания на территории Северо-Западного края. Причем профессиональный историк В. М. Игнатовский начинает утверждать не только нелогичные, но и противоречащие друг другу

вещи. Так, называя восстание 1863–1864 гг. «вторым польским» (после восстания 1830–1831 гг.), историк пишет, что «в Беларуси оно стало с одной стороны крестьянским движением, направленным против панов, с другой стороны политико-освободительным движением, направленным против царизма» [26, с. 156]. По мнению, появившемуся у В. М. Игнатовского, в Вильне было организовано литовско-белорусское правительство, которое делилось на «красных» и «белых». Причем повстанцы были представлены не поляками, как утверждалось во всех предыдущих книгах В. М. Игнатовского, а белорусами. «Белые» члены «белорусско-литовского правительства» были «богатыми белорусскими панами», которые почему-то «стояли за создание великой Польши» [26, с. 156]. «Красные» теперь также не являлись поляками. Их целями было не только «радикальное решение в Беларуси крестьянского вопроса», но и создание «независимой от России и Польши Белорусской республики» [26, с. 157]. Если в прошлых изданиях книги В. М. Игнатовский однозначно пишет, что крестьяне не пошли за повстанцами, то сейчас он также меняет точку зрения на противоположную. Он утверждает, что благодаря призывам «красных» крестьяне «принимают деятельное участие в восстании» [26, с. 157]. Оказывается, что «белые» начинают переходить на сторону законных властей, поэтому «красные» вынуждены вести борьбу на два фронта: «против белых предателей и против русского правительства». Борьба оказалась непосильной для «красных», поэтому восстание постепенно затихло.

Почему же вдруг в белорусской литературе, публицистике и некоторых научных работах вдруг был сформирован образ Калиновского-белоруса? Ответ на этот вопрос, видимо, следует искать в нескольких произведениях художественного и публицистического характера, появившихся в 1922 и 1923 гг. Видимо, в намного меньшей степени на трансформацию образа К. Калиновского повлияла статья И. Тризны «Канстантын Каліноўскі (гістарычны нарыс)» [перепечатку этой статьи см.: 43, с. 12–20] и в гораздо большей степени пьеса Е. А. Мировича «Кастусь Каліноўскі» [35, с. 3–68]*. Тризна-Цвикевич хотя еще не видоизменяет имя Калиновского на белорусский манер, тем не менее, прописывает основные эталонные черты Калиновского-белоруса.

Куда более важным фактором формирования мнения о «белорусском национальном герое» оказалась пьеса «Кастусь Каліноўскі». То, что она повлияла на переоценку деятельности Калиновского М. Горецким, указано в его книге: «Известная пьеса Е. Мировича “Кастусь Калиновский” ярко передает многие исторические факты, связанные с именем Калиновского» [11, с. 213]. Спектакль был положительно принят местной советской интеллигенцией и быстро завоевал популярность. Наряду с «Мещанином во дворянстве» «Кастусь Каліноўскі» стал лучшим спектаклем Белорусского государственного театра в 1923 г. [4, с. 4; 40, с. 4]. Антураж «естественности» сюжета придавали хорошо подобранные декорации [7, с. 7]. Так же популярным артистом был создатель образа Калиновского в спектакле — В. Н. Крылович [41, с. 33–36]. Эмоциональный фон спектакля был настолько силен, что, по воспоминаниям скульптора А. В. Грубе, после просмотра спектакля он решил создать бюст Калиновского, а потом взялся и за проект памятника [5, с. 12]. Эффект от спектакля, видимо, был настолько мощным, что художественное произведение начали воспринимать как некое отражение правды.

Миф о «белорусском национальном герое» К. Калиновском готовился не сразу. Пьеса Е. А. Мировича оказалась очень кстати в период поиска (а на самом деле придумывания) своих героев. В том же 1923 г. популярный в белорусскоязычной среде писатель М. Чарот «начал писать пьесу из эпохи польского восстания 1863 года. Канвой для пьесы автор берет революционную деятельность белорусского героя восстания Костуся Калиновского (именно так — *Костуся*, а не *Кастуся*, как принято сейчас. — ***А. Г.***), который руководил отрядами белорусских крестьян, ставя целью освободить Беларусь от московских царей и польских панов» [46, с. 149]. Однако, видимо, это желание белорусского поэта так и осталось нереализованным. Вполне возможно, потому, что еще в 1922 г. «Управление Белорусского Государственного Театра постановило обогатить белорусский репертуар оригинальными и переводными пьесами. С этой целью Управление хочет обратиться к белорусским писателям с пропозицией написать свои пьесы, а также просит режиссера т. Мировича, чтобы и он написал пьесу для белорусского театра» [45, с. 90]. Этой пьесой и оказался «Кастусь Каліноўскі». Несмотря на восторженный прием публики, некоторые

* Опубликованный текст пьесы представлен своим вторым вариантом, откорректированным после Великой Отечественной войны и немного отличающимся от первоначального варианта 1923 г. Первоначальный вариант, по всей видимости, так и не был опубликован

белорусские интеллектуалы понимали, что пьеса Е. А. Мировича всего лишь художественная выдумка и к реальности она имеет мало отношения. В частности, белорусский писатель З. Бядуля, говоря о произведении А. Александровича «Палёт у мінулае (ад Каліноўскага да нашых дзён)», писал: «Видимо, автору канвой служили не столько исторические материалы о Калиновском, сколько виденная им на сцене пьеса Мировича, который ради эффектности порой отходил от исторической правды» [6, с. 2]. Можно приводить еще примеры, однако они, за редким исключением, лишь подтверждают тенденцию. Вопрос, почему же созданием эталонного «белорусского национального героя» занялась в первую очередь не наука, а культура и публицистика, скорее всего, объясняется просто — последним легче было достучаться до масс. Они были рассчитаны на потребление не специально обученными профессионалами, привыкшими критически относиться к некоторым утверждениям, а на восприятие народной массой, которая могла искренне поверить во всякий вымысел, если этот вымысел облачить в антураж объективности. Не случайно, в заглавной статье первого номера белорусского журнала «Полымя» было сказано, что «в Беларуси культурная работа является исключительно политической работой; тут вопросы политики куда выпуклее выдаются в каждом культурном акте, какой бы безвинный характер этот акт в себе не имел» [37, с. 3]. Политическим мифам легче формироваться не через науку, а через культуру, что было ярко продемонстрировано с помощью образа К. Калиновского.

Постараемся подытожить наши рассуждения и выяснить, почему же именно в это время возникла необходимость создать из К. Калиновского белорусского революционного деятеля.

Во-первых, для мобилизации этноса нужен символ. Желательно символ из прошлого, так как ныне живущий символ может дискредитировать себя, да и реального лидера белорусского движения в то время попросту не существовало. Появление Белорусской ССР необходимо было сделать актом естественным, к которому стремилось все белорусское развитие. Следовательно, нужно было создать череду героев, смысл деятельности которых необходимо было нагрузить борьбой за белорусское государство.

Во-вторых, символ должен быть «идеальным белорусом», поэтому современники символа не должны были рассказывать о нем правду. К 1916 г., когда начал формироваться образ Калиновского-белоруса, участников восстания 1863–1864 гг. практически не осталось, поэтому никто не мог возразить против придуманной «белорусскости» К. Калиновского.

В-третьих, белорусский символ должен был иметь явную антирусскую направленность, чтобы обосновать в новой белорусской идее противодействие широко бытовавшему тогда утверждению о триединстве русской нации. С появлением проблемы Западной Беларуси как части Польши («восточные окраины» II Речи Посполитой) деятельность польского повстанца К. Калиновского была нагружена еще и антипольскими лозунгами.

В-четвертых, К. Калиновский боролся против российской власти, так называемого царизма. Большевики также боролись с этим же самым царизмом. Калиновский боролся за крестьян, которых, если надо, можно было обобщенно назвать «трудящимися» (в художественной литературе такие утверждения встречались), т. е. К. Калиновский боролся за трудящихся. За них же боролись и революционеры до 1917 г. К. Калиновский был сторонником террора, что также соответствовало эталонному образу революционера-большевика. В этом отношении К. Калиновский очень удачно укладывался в образ предтечи большевистской активности. А для первой половины 20-х гг. XX в. подобный образ был очень перспективным.

В-пятых, К. Калиновский был в восстании представителем лагеря «красных», а его оппонентами был лагерь «белых». Это очень серьезно ассоциировалось с гражданской войной и борьбой красных с белыми. В первой половине 20-х гг. XX в. в СССР остро встала проблема мемориализации Октябрьской революции, видимо, поэтому начался и поиск предтеч, которые должны были быть своими для каждой новой советской нации. Причем образ такого предтечи обязательно должен был обладать рядом эталонных характеристик. Если же таких характеристик не хватало, их просто додумывали, чтобы привести образ реального исторического персонажа в эталонное соответствие с образом «пламенного революционера».

Образ К. Калиновского был мифологизирован с таким расчетом, чтобы он ассоциировался с революционерами-большевиками. Также образ К. Калиновского начали использовать как символ в риторике о воссоединении Западной Беларуси и БССР. Миф о К. Калиновском закрепился в белорусской науке, культуре, публицистике. Люди, эксплуатирующие белорусский образ К. Калиновского, в настоящее время активно защищают свой миф, потому что при крушении мифа о Калиновском-белорусе может возникнуть сомнение и в других националистических мифах.

Литература

1. Авейде, О. Показания и записки о польском восстании 1863 года / О. Авейде. — М. : Изд-во АН СССР. — Вроцлав, 1961. — XLXIII, 663 с.

2. Александровіч, А. Палёт у мінулае (ад Каліноўскага да нашых дзён) / А. Александровіч // Маладняк. — 1924. — № 5. — С. 33–52.

3. Архивные материалы Муравьёвского музея, относящиеся к польскому восстанию 1863–1864 гг. в пределах Северо-Западного края : в 2 ч. / сост. А. И. Миловидов. — Вильна : Губернская типография, 1913. — Ч. 1 : Переписка по политическим делам гражданского управления с 1-го января 1862 г. по май 1863 г. — LXVI, 464 с.

4. Бел. Дзярж. Тэатр // Савецкая Беларусь. — 1924. — 4-га верасьня, чацвер. — № 204 (1201). — С. 4.

5. Белы, А. Я. Вобраз змагара : да 150-годдзя з дня нараджэння К. Каліноўскага / А. Я. Белы. — Мінск : [б. в.], 1988. — 20 с.

6. Бядуля, З. Пад сьпеў навальніцы. «Маладняк» № 5 / З. Бядуля // Савецкая Беларусь. — 1924. — 16-га верасьня, аўторак. — № 214 (1211). — С. 2.

7. Вобраз К. Каліноўскага ў літаратуры і мастацтве : (метадычны матэрыял у дапамогу кнігалюбам і студэнтам бібліятэчных факультэтаў) / склад. А. Я. Белы, рэд. В. Р. Варабей. — Мінск : [б.в.], 1988. — 27 с.

8. Вольны, А. Кастусь Каліноўскі / А. Вольны // Чарнакудрая радасць / А. Вольны. — Мінск : Маладняк, 1925. — С. 3–17.

9. Гарэцкі Г. На новы шлях / Г. Гарэцкі // Выбранае / Г. Гарэцкі ; уклад., камент. Р. Гарэцкага, прадм. М. Мушынскага. — Мінск : Беларускі кнігазбор, 2002. — С. 52–64.

10. Гарэцкі, М. Гісторыя беларускае літэратуры / М. Гарэцкі. — Выд. другое (папраўленае). — Вільня : Віленскае выдавецтва Б. Клёцкіна, 1921. — 207 с.

11. Гарэцкі, М. Гісторыя беларускае літаратуры / М. Гарэцкі. — Выданьне трэцяе, перароблене і дапоўненае разглядам вуснае народнае поэзіі. — М., Л. : Дзяржвыдавецтва, 1924. — 382 с.

12. Гарэцкі, М. Хрыстаматыя беларускае літэратуры. XI век — 1905 год / М. Гарэцкі. — Вільня : Віленскае беларускае выдавецтва Б. Клёцкіна, 1922. — 264 с.

13. Грамыка, М. Сямімільнымі крокамі / М. Грамыка // Полымя. — 1923. — № 2. — С. 29–33.

14. «Громада, что мы будем слушать эти бредни, пойдем в церковь» // Научно-просветительский интернет-портал «Западная Русь» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://zapadrus.su/bibli/arhbib/700-vilenski-vestnik.html. — Дата доступа : 01.08.2013.

15. Гронский, А. Д. «Мужицкая правда» как попытка информационного воздействия на белорусских крестьян / А. Д. Гронский // Романовские чтения : сб. трудов Междунар. науч. конф. / под ред. О. В. Дьяченко. — Могилев : МГУ им. А. А. Кулешова, 2005. — С. 57–59.

16. Гронский, А. Д. Конструирование образа белорусского национального героя : В. К. Калиновский / А. Д. Гронский // Белоруссия и Украина : История и культура. Ежегодник 2005/2006. — М. : Индрик, 2008. — С. 253–265.

17. Гронский, А. Д. Попытка конструирования белорусской национальной героики в начале XX в. К вопросу становления белорусского национализма / А. Д. Гронский // Современные политические процессы на Украине / под ред. И. П. Добаева, Э. А. Попова. — Ростов н/Д : Изд-во СКНЦ ВШ ЮФУ, 2009. — С. 48–57 (Электронный вариант статьи : http://ukrainistika.3dn.ru/news/2009-05-10-6).

18. Гурло, А. К. Каліноўскі / А. Гурло // Полымя. — 1924. — № 2 (10). — С. 19–20.

19. Дудар, А. Ад усходу грымяць гарматы… / А. Дудар // Маладняк. — 1924. — № 5. — С. 13.

20. Западные окраины Российской империи. — М. : Новое литературное обозрение, 2006. — 608 с.

21. Зімёнка, А. Заходняму брату / А. Зімёнка // Полымя. — 1924. — № 2 (10). — С. 20–21.

22. Ігнатоўскі, У. 1 студзеня — рэвалюцыйна-гістарычнае сьвята Савецкай Беларусі / У. Ігнатоўскі // Полымя. — 1922. — № 1 (41). — 50 с.

23. Ігнатоўскі, У. Кароткі нарыс гісторыі Беларусі. Лекцыі, чытаныя настаўнікам пачатковых школ Меншчыны. Выдаецца на правах рукапісу групаю студэнтаў Менскага Педагагічнага Інстытуту / У. Ігнатоўскі. — Менск : Друкарня Я. Грынблята, 1919. — 127 с.

24. Ігнатоўскі, У. Кароткі нарыс гісторыі Беларусі / У. Ігнатоўскі. — Выд. 2-е. — Вільня : Выдавецтва У. Знамяроўскага, 1921. — 112 с.

25. Ігнатоўскі, У. Кароткі нарыс гісторыі Беларусі. Лекцыі, чытаныя на курсах лектараў беларусазнаўства / У. Ігнатоўскі. — Выд. 2-е. — Менск : Дзяржаўнае выдавецтва Беларусі, 1921. — 128 с.

26. Ігнатоўскі, У. Кароткі нарыс гісторыі Беларусі / У. Ігнатоўскі. — Выд. 4-е, перароблене. — Менск : Дзяржаўнае выдавецтва Беларусі, 1925. — 176 с.

27. Ігнатоўскі, У. Кароткі нарыс нацыянальна-культурнага адраджэньня Беларусі (лекцыі, чытаныя для студэнтаў Менскага Педагагічнага інстытуту у г. Яраслаўлі ў 1917–1918 року) / У. Ігнатоўскі. — Менск : Дзяржаўнае выдавецтва Беларусі, 1921. — 80 с.

28. Калиновский К. Из печатного и рукописного наследия / К. Калиновский ; Ин-т истории партии при ЦК КП Белоруссии — фил. Ин-та марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. — Минск : Беларусь, 1988. — 208 с.

29. Каліноўскі, К. За нашую вольнасць. Творы, дакументы / К. Каліноўскі / уклад., прадм., паслясл. і камент. Г. Кісялёва. — Мінск : Беларус. кнігазбор, 1999. —459 с.

30. Каментарыі // Выбраныя творы / В. Ластоўскі ; уклад., прадм. і каментарыі Я. Янушкевіча. — Мінск : Беларус. кнігазбор, 1997. — С. 457–504.

31. Карский, Е. Ф. Очерки словесности белорусского племени / Е. Ф. Карский // Белорусы : в 3 т. / Е. Ф. Карский ; коммент. Т. И. Вабищевич, В. М. Казберука, О. П. Кричко. — Минск : БелЭн, 2007. — Т. 3, кн. 2. — С. 311.

32. Ластоўскі, В. Беларусь пад Расеяй / В. Ластоўскі // Выбраныя творы / В. Ластоўскі ; уклад., прадмова і каментарыі Я. Янушкевіча. — Мінск : Беларус. кнігазбор, 1997. — С. 318–320.

33. Ластоўскі, В. Памяці Справядлівага / В. Ластоўскі // Выбраныя творы / В. Ластоўскі ; уклад., прадмова і каментарыі Я. Янушкевіча. — Мінск : Беларус. кнігазбор, 1997. — С. 306–308.

34. Маразоўскі, М. Белы дом только журыцца… (Аб «Босыя на вогнішчы» і аб меншавіцкіх акулярах) / М. Маразоўскі // Полымя. — 1923. — № 2. — С. 92–100.

35. Міровіч, Е. А. Кастусь Каліноўскі / А. Е. Міровіч // П'есы / А. Е. Міровіч. — Мінск : Дзяржаўнае выдавецтва БССР, 1957. — С. 3–68.

36. Моркаўка, А. Крык вуліцы / А. Моркаўка // Полымя. — 1923. — № 2. — С. 5.

37. Нашы заданьні // Полымя. — 1922. — № 1. — С. 3–6.

38. Паўстанне на Беларусі 1863 года : «Мужыцкая праўда» і лісты «З-пад шыбеніцы» / тэксты і каментарыі : Я. Запруднік і Т. Э. Бэрд. — Нью-Ёрк: Фундацыя імя П. Крэчэўскага, 1980. — 69 с.

39. Пётра з Арленят. Што была і што павінно быць / Пётра з Арленят // Што трэба ведаць кожнаму беларусу. — С. 37–56.

40. Пр. Тэатр і мастацтва. Напярэдадні сэзону / Пр. // Савецкая Беларусь. — 1924. — 6-га верасьня, субота. — № 206 (1203). — С. 4.

41. Рамоновіч, Аўг. Выдатны беларускі артыст / Аўг. Рамоновіч // Беларусь. — 1945. — № 6. — С. 33–36.

42. Станкевіч, А. Да гісторыі беларускага палітычнага вызвалення / А. Станкевіч // Выбранае / А. Станкевіч ; уклад., прадмова і камент. У. Конана. — Мінск : Беларус. кнігазбор, 2008. — С. 203–296.

43. Трызна, І. [Цвікевіч, І.] Канстантын Каліноўскі (гістарычны нарыс) / І. Трызна [І. Цвікевіч] // Беларускі гістарычны часопіс. — 2003. — № 7. — С. 12–20.

44. Турук, Ф. Белорусское движение. Очерк истории национального и революционного движения белорусов / Ф. Турук. — М. : Государственное издательство, 1921. — 144 с.

45. Хроніка беларускай культуры // Полымя. — 1922. — № 1. — С. 90.

46. Хроніка беларускай культуры // Полымя. — 1923. — № 2. — С. 149.

47. Хурсік, В. У. Трагедыя белай гвардыі. Беларускія дваране ў паўстанні 1863–1864 гг. Гістарычны нарыс і спісы / В. У. Хурсік. — Мінск : Пейто, 2002. — С. 10.

48. Цвикевич, А. Беларусь. Политический очерк / А. Цвикевич ; пер. с белорусского. — Берлин : Издание чрезвычайной дипломатической миссии Белорусской Народной Республики, 1919. — 30 с.

49. Чарнушэвіч Н. З цыклю «Змаганьне» / Н. Чарнушэвіч // Полымя. — 1924. — № 2 (10). — С. 29–30.

50. Што трэба ведаць кожнаму беларусу. Зборнік артыкулаў розных аўтараў : М. Міцкевіча, Я. Лёсіка, В. Ластоўскага, М. Багдановіча, Пётры з Арленят [і інш]. — Менск : Друкарня А. Я. Грынблята, 1918. — 64 с.

51. Щеглов, Г. Э. 1863-й. Забытые страницы / Г. Э. Щеглов. — Минск : ВРАТА, 2013. — 128 с.

52. Giller, A. Historja powstania narodu polskiego w 1861–1864 r. / A. Giller. — Paryż: Księgarnia luxemburgska, 1867. — 372 s.

Материал поступил в редакцию 17.08.2013.

Вторая мировая война: западные союзники и второй фронт

Либезин Олег Владимирович,
кандидат исторических наук, доцент
(г. Минск, Беларусь)

Рассматривается предыстория второго фронта, уходящая корнями в 1930-е гг., причины Второй мировой войны. Анализируется позиция руководителей США и Великобритании в вопросе о втором фронте, политика затягивания ими войны.

The article examines the previous history of the Second front, which dates back to the 1930 s, the causes of the Second World War. Analyzes the position of the US and Great Britain leaders in the problems of the second front, their policy to drag the war.

Надвигающаяся буря

1930-е годы — очень сложный период в истории человечества. Демократические силы США, Великобритании, Франции, Германии, как и всего мира, оказались недостаточно мощными для того, чтобы обуздать фашистских агрессоров и их пособников, создать общий фронт мира и безопасности.

Ошеломительным ударом явился экономический кризис 1929–1933 гг., вызвавший ожесточенную экономическую войну промышленных империй за рынки, за морское, колониальное и финансовое господство. Лавинообразно стали нарастать вооруженные конфликты.

Д. Эйзенхауэр (командующий союзными войсками при высадке в Нормандии, впоследствии президент США) вспоминал: «Начиная с 1931 года многие старшие армейские офицеры часто высказывали мне свое убеждение, что мир идет прямо к новой глобальной войне. Я разделял эти взгляды» [21, с. 7–8]. Всполохи войны разгорелись на Дальнем Востоке: 19 сентября 1931 г. Япония напала на Китай («Мукденский инцидент») и захватила Маньчжурию (февраль, 1932). Японская армия высадилась в Шанхае (28 января, 1932)…

Однако центр грозовых событий стремительно смещался в Европу. В Германии финансовый капитал перед лицом взрыва народного недовольства привел к власти крайние националистические силы во главе с Гитлером (1933). Еще раньше Муссолини победил в Италии (1922). От Бискайского до Рижского заливов и Балкан прокатилась волна путчей и военных переворотов.

Хотя первые фашистские бомбы упали на африканскую землю (в октябре 1935 г. Италия без предупреждения напала на Эфиопию), но уже вскоре акт агрессии был совершен в самой Европе: 7 марта 1936 г. в 5 часов утра германские войска вступили в демилитаризованную Рейнскую зону[1]. В июле 1936 г. вспыхнул фашистский мятеж в Испании. В гражданскую войну на Пиренеях вмешались Италия и Германия. В апреле 1939 г. итальянцы захватили Албанию. В событиях поражали безнаказанность агрессоров, бессилие Лиги Наций, ложь и лицемерие великих держав.

О германском феномене 1930-х гг. говорили разные европейские политики. Побежденная и разбитая наголову в войне 1914–1918 гг., Германия к 1932 г. была банкротом в моральном, политическом и финансовом отношении. Тем не менее «за семь лет по воле одного человека стала не только самой мощной военной державой, но и одной из самых фанатичных наций, известных в истории» [18, с. 94].

Фюрер нацистов главной военной целью ставил: завоевание силой оружия Lebensraum (жизненного пространства) путем войны с Россией, уничтожение Франции, Британии и установление германского мирового владычества. Свои действия Гитлер начал с Саара[2] и создания в центре Европы ударного кулака — рейха, в котором «ядро» составили «арийцы». «К этому ядру, — заявил он еще в 1932 г., — относится и Австрия. Это само собой разумеется. Но к нему принадлежат также Богемия и Моравия, равно как и западные районы Польши… Частью этого ядра… являются также прибалтийские государства» [9, с. 25–26].

Объединившиеся тогда (1938) Великобритания и Франция образовывали громадную как моральную, так и физическую силу, которой лишь

немногие отважились бы бросить вызов [20, с. 45]. Но гаранты Версальского мира, эти две «парламентские демократии Запада», были озабочены не судьбой Европы, а своей собственной безопасностью.

Гитлер, как известно, ругал последними словами «неправильный капитализм», но не посягал на частную собственность. Вполне понятно, что на Даунинг-стрит, 10 и в Елисейском дворце видели бóльшую опасность не в Германии и фашизме, а в СССР и Коминтерне. От диалога с Москвой в борьбе за коллективную безопасность отпугивали коминтерновские лозунги мировой революции, помощь СССР Испанской Республике, гоминьдановскому Китаю, победа Народного фронта левых сил во Франции (1936).

И идеологические фантомы заслонили жизненные императивы. Великобритания и Франция начали открыто толкать Гитлера на Восток, обещая легкую добычу. Так была реанимирована идея 1920-х гг. — «умиротворения» Германии, апофеозом которой явилось Мюнхенское соглашение («сделка») Чемберлена и Даладье с Гитлером и Муссолини (1938).

Вслед за Испанией западные державы сдали фашистам Австрию и союзную Чехословакию (1938). Гитлер беспрепятственно заполучил в Центральной и Юго-Восточной Европе требуемые территории и миллионы населения (новых солдат), золото, промышленность и вооружение армий. Германия тенью нависла над Балканами.

Но особенную опасность представляло то, что державы, в том числе США, сняли с Германии в 1932 г. ограничения в вооружениях. Германия стала одним из крупнейших экспортеров оружия, пороха и боеприпасов (экспорт шел в десятки стран: Францию, СССР, Китай, Японию, франкистскую Испанию, Бельгию и др.).

Европа в пожаре войны

23 марта 1939 г. германские войска оккупировали порт Мемель (современная Клайпеда), находившийся по мандату Лиги Наций под управлением Литвы. Одновременно Гитлер потребовал от Польши передачи Данцига (современный Гданьск) и, получив отказ, отдал 22 августа приказ о вторжении.

Война началась 1 сентября и почти тотчас стала мировой. 3 сентября войну Германии объявили Англия и Франция (давшие Польше 6 апреля 1939 г. «гарантии»). Этим дело и ограничилось. 104 французские и английские дивизии на границе с Германией так и не нарушили жизнь на берегах Рейна.

Гитлер не обиделся на Англию и Францию за «мнимую войну»[3]. Покончив с Польшей, он немедленно приступил к переброске дивизий с востока. 9 апреля 1940 г. немцы неожиданно вторглись в Данию и нейтральную Норвегию; 10 апреля нанесли главный удар в центре Западной Европы: вторглись в Бельгию, Нидерланды, Люксембург, нарушив их нейтралитет, и начали стремительное продвижение к границам Франции.

Падение Франции

В 1930-е гг. Франция еще пыталась играть роль гегемона на континенте, однако ее политический курс резко колебался. После 1933 г., когда возросла угроза со стороны Германии, ее руководители в поисках безопасности то сближались с Москвой (договор с СССР о взаимной помощи 1935 г.), то держали сторону Берлина, то снова вели переговоры с Советами (апрель–август 1939 г.), сорвав которые, усложнили положение страны.

14 июля 1939 г. в Париже в день Национального праздника взятия Бастилии толпы людей приветствовали величественный парад французской армии. Через год, 2,4-миллионная, сломленная и деморализованная, она бросила оружие. 14 июня 1940 г. в опустевший Париж вошли немцы.

Причины молниеносного (через 39 дней!) поражения Франции крывались не только в крушении армии. Предали министры, промышленники, банкиры, деятели социалистической партии (СФИО), расколовшие антифашистский Народный фронт. Ротшильды и политиканы страшилась народа больше, чем наступления гитлеровцев. Иосиф Сталин справедливо указывал, что ее правители, «дав себя запугать призраком революции, с перепугу положили под ноги Гитлеру свою родину, отказавшись от сопротивления» [1, с. 21]. Они не решились раздать оружие.

Перед тем, в августе–октябре 1939 г., правительство Даладье обрушилось с массовыми репрессиями против коммунистов: были запрещены ФКП (ее численность в последние годы Народного фронта перевалила за 300 тысяч членов) и примыкавшие к ней левые общественные организации; брошены в тюрьму коммунисты — депутаты парламента (которых профашистское правительство Петена выдало оккупантам). Антивоенному движению был нанесен большой удар.

И еще было бегство союзников — англичан и бельгийцев, вместе с частью французских войск, покинувших Францию и континент у Дюнкерка (порт в проливе Па-де-Кале, «Дюнкеркская операция» 27 мая – 4 июня 1940 г.)[4].

На мировую общественность разгром Франции, имевшей статус одной из главных военных держав, произвел тяжелое впечатление. Заместитель (в то время) государственного секретаря США С. Уэллес писал в мемуарах: «Хуже всего было то, что складывалось и получило широкое распространение мнение, будто немецкая военная машина обладает таким подавляющим превосходством в численности, качестве, стратегии, вооружении и боевом духе над наличными силами западноевропейских держав, что Германия вполне может стать властелином всей Европы еще до конца лета» [15, с. 189]. На самом деле, на другой день после капитуляции Франции (21 июня 1940 г.) Гитлер сделался безраздельным хозяином континентальной Западной Европы. Все, что отделяло его от Англии, был «ров» шириной в 32 км — Ла-Манш.

Красный флаг над Москвой

22 июня 1941 г. авиационные бомбы и артиллерийские снаряды вспахали на Востоке Русскую равнину. Политики и военные руководители в Америке и Англии, чуть ли не все, придерживались мнения, что механизированная мощь рейха заставит Россию выйти из войны через пять-шесть недель. В Вашингтоне были уверены, что СССР постигнет судьба Франции [7, с. 49].

12 июля 1941 г. СССР и Великобритания заключили пакт о военной взаимопомощи. 18 июля глава советского правительства И. Сталин в послании к британскому премьер-министру У. Черчиллю предложил уже в 1941 г. создать «фронт против Гитлера на Западе (Северная Франция) и на Севере (Арктика)» [2, с. 19].

Идея войны с Германией на два фронта не была новой. Современники — живые свидетели и участники Первой мировой войны — помнили фиаско кайзера, смертельно зажатого между двумя фронтами, и то, что русский фронт в 1915 г. являлся главным. Именно на нем в 1916 г. был создан перелом в пользу держав антигерманской коалиции.

В те дни тысячи людей на Трафальгарской площади в Лондоне, у Белого дома в Вашингтоне ставили подписи под петицией о немедленном открытии второго фронта.

Но что такое второй фронт? Один из наиболее талантливых американских военных обозревателей М. Вернер писал в своей книге в 1942 г.: могут быть десятки фронтов вне России — в Тунисе, Бирме, в других местах. Но «второй фронт не означает совокупность нескольких фронтов. Его наличие определяется тем, выполняет ли он свои стратегические функции. Он должен быть стратегическим эквивалентом русскому наступлению (Вернер говорит о контрнаступлении Красной Армии под Москвой в декабре 1941 г. и общем наступлении русских в январе 1942 года на Северо-Западном, Калининском, Западном и Брянском фронтах. — ***Авт.***)» [8, с. 216].

А ведь под Москвой «немецкая армия, ранее считавшаяся непобедимой, оказалась на грани уничтожения» (гитлеровский генерал Вестфаль).

Вернер с полным основанием заканчивал книгу словами: «Сегодня второй фронт в Европе не является больше проблемой — это оперативная задача» [8, с. 216]. Известный английский военный историк и теоретик, участник Первой и Второй мировых войн, генерал-майор (1930) Дж. Фуллер [4, с. 580] признает, что если бы правительства США и Англии создали в 1942 г. второй фронт путем вторжения в пределы Германии, то «разгром немцев под Сталинградом открыл бы перед ними путь, который почти наверняка привел бы к окончанию войны весной или летом 1943 г.» [цит. по: 12, с. 222].

В. Молотов — испытанный, надежный боевой товарищ И. Сталина, с 1939 г. возглавлявший Наркомат иностранных дел СССР, считал, что в случае захвата немцами Москвы тут же рухнула бы коалиция антигитлеровских государств. Вот тогда окончательно не бывать бы краху фашистской Германии. Более того, иные наши союзники стали бы на колени перед А.Гитлером [13, с. 296].

Год, который мог оказаться переломным

К лету 1942 г. Германия на восточном театре военных действий имела 176 дивизий, в том числе 21 танковую, 14 моторизованных, и 9 бригад. Союзники Германии — Италия, Финляндия, Венгрия, Румыния, также Испания, Голландия и другие — 30 дивизий и 17 бригад [5, с. 25]. Общая численность немецко-фашистских войск превышала 6 млн человек, на вооружении которых находилось 3230 танков и штурмовых орудий, 3400 боевых самолетов, 43 тыс. орудий и минометов. Это было наибольшее сосредоточение войск за всю войну.

Советский рубеж обороняли 5,5 млн человек. РККА имела 4065 танков, 3164 самолета, 43 642 орудия и миномета [14, с. 203–204]. Гигантский сухопутный фронт поражал даже опытных военных: в два раза перекрывал размеры Франции, протянувшись от Баренцева до Черного морей!

Германское командование рассматривало летнюю кампанию как решающую. Гитлеровцы пла-

нировали захватить Крым, прорваться на Кавказ, уничтожить русские армии в районе Дона, взять Ленинград, соединившись на севере с финнами; взять Сталинград, перерезав коммуникации на Волге, овладеть Кавказом, лишив СССР кавказской нефти и зерна Дона и Кубани; втянуть в войну Турцию и отсечь пути поставки западной помощи СССР через Иран и Мурманск.

Гитлер перебрасывал в Россию все что мог, будучи убежденным в том, что на западе Европы никакого второго фронта нет и не будет [6, с. 363].

Какая была ситуация на Западе? У немцев во Франции в это время было 22–25 пехотных дивизий, предназначавшихся, главным образом, для охраны коммуникаций, и учебных дивизий. Авиация, дальнобойная артиллерия, часть полевой артиллерии отправлены на Восточный фонт. Прибывшая с советско-германского фронта для комплектования танковая дивизия прибыла без танков. Особенно слабым местом оставалась береговая оборона: целые участки побережья не имели укреплений.

Англия же весной 1942 г. представляла собой огромный лагерь: полностью отмобилизованные 54 пехотные дивизии и 49 отдельных пехотных бригад, кавалерийская бригада, воздушно-десантная дивизия, 12 бронедивизий (танковых), 9 отдельных бронебригад и 857 боевых самолетов (не считая морской авиации). Всего королевские вооруженные силы (армия метрополии, экспедиционные войска и колониальные формирования) насчитывали 6,8 млн человек.

Командующий американскими ВВС генерал Г. Арнольд и военный министр США Г. Стимсон пришли к выводу, что у англичан «уже имелись значительно большие резервы, чем им было нужно для военных действий» [12, с. 209]. К тому же в Британию в больших количествах началась переброска американских ВВС и наземных войск (операция «Болеро»). Но все эти силы пребывали в бездействии.

Мистификация в Дьеппе

Сталин упорно требовал от союзников начать наступательные операции. Рузвельт и Черчилль хорошо понимали, что если не будут осуществлены какие-либо позитивные действия, то реакция в США и Великобритании и во всех оккупированных странах Европы может оказаться резко отрицательной. Так родился замысел рейдового удара по Дьеппу (курорт во Франции, на берегу Ла-Манша, к северо-востоку от Гавра). Газеты тогда шумели: «Английские и американские войска вторглись во Францию!», «Началось великое наступление на Дьепп!»

Но то, что 19 августа 1942 г. на месте события наблюдали военные корреспонденты, не укладывалось в голове. Высадку морского десанта произвели с нарушением всех правил боевых уставов: без прикрытия корабельной артиллерии, при недостаточной авиационной поддержке и небольшом количестве танков; с десантом совершенно не было высажено артиллерийских орудий и станковых пулеметов!

Уже через шесть часов был дан приказ об отходе. Из высадившихся 6100 человек (в том числе 5 тыс. канадцев и 50 американских рейнджеров) 807 было убито и 2460 ранено и попало в плен. Атакующие лишились нескольких десантных судов, 28 плавающих танков и 106 самолетов. Немецкие потери составили около 300 человек и 48 самолетов [12, с. 215–216].

Гитлера нападение на Дьепп поразило. Пункт — наиболее укрепленный на побережье (его оборонительные сооружения показывались иностранным военным миссиям и репортерам для поддержания мифа об Атлантическом вале). Удивляло и то, что операцию предприняли явно недостаточными силами.

Однако организаторы рейда были довольны. «Этот разгром, — делают вывод Т. и Э. Дюпюи в Харперской энциклопедии военной истории, — подтвердил (!) правоту англичан в отношении возможностей немецкой обороны и риска, с которым может быть связано большое вторжение в Западную Европу в 1942–1943 годах» [14, с. 187]. Крупное вторжение в Европу пришлось отложить.

На севере Африки

В конце 1941 г. американцы высадились в Бахрейне, так как в Вашингтоне все больше сомневались в способности англичан удержаться на Ближнем Востоке. В Африке непрерывная цепь английских владений простиралась от Каира до Кейптауна (без малого другая часть континента принадлежала французам).

В июле 1942 г. — в наиболее критический для СССР момент, когда Красная Армия потерпела жестокое поражение под Харьковом, гитлеровцы захватили Керчь, Севастополь, вышли к порогу Кавказа и подошли к Сталинграду, — Рузвельт и Черчилль, нарушив договоренность об открытии второго фронта (в 1942 г.), приняли решение о высадке во Французской Северной Африке. Американские дивизии, расквартированные в Англии, стали перебрасываться на английские базы ВВС и ВМФ в Гибралтаре.

Целью американского вторжения было установление (соединившись с англичанами, воевав-

шими с сентября 1940 г. в Восточной Африке и Киренаике, современная Ливия) контроля над Североафриканским побережьем, чтобы обеспечить свободный проход через Средиземное море на Ближний Восток. Конечно, Америка не намерена была приносить в жертву своих парней ради лондонского Сити. Уолл-стрит не прочь был занять место того на Ближнем Востоке и Юго-Западной Азии[5].

В начале ноября 1942 г. американцы благополучно высадились в Федане (район Касабланки, Марокко), Оране (Марокко), Алжире, Бужи и Боне (Алжир). Успешно и потому, что вишистские гарнизоны, прекращая огонь, переходили на сторону союзников.

Тем не менее военные действия шли «мучительно медленно». Представитель «Сражающейся Франции»[6] в Москве Гарро по поводу «далеко не блестящего положения» в Северной Африке заявил 14 января 1943 г., что «генерал Эйзенхауэр действует в полном соответствии с заранее составленными американским правительством планами» [12, с. 288]. В феврале–марте 1943 г. союзники вообще не вели активных действий. Особенно затяжной характер приобрели бои в Тунисе.

Африканская кампания в целом не сказалась сколь-нибудь значительно на ходе войны и, в частности, на советско-германском фронте, отвлекая (осенью 1942-го) 1,5 % войск фашистской Германии. Англичане за все три года боевых действий в пустыне одержали одну-единственную «крупную» победу — под Эль-Аламейном в Египте (23 октября – 4 ноября 1942 г.).

Бои завершилась в мае 1943 г. капитуляцией оставшихся без резерва и авиации немецких (и итальянских) войск в Тунисе. Гитлер «покончил с Африкой», перебросив Люфтваффе на Сицилию.

Государственная измена

Все военные годы промышленники и финансовые магнаты Америки и Великобритании в бешеной погоне за прибылью продолжали сотрудничество с врагом, действуя через подставные фирмы, нейтральные страны и другими способами.

Крупнейший в мире рокфеллеровский нефтяной концерн «Стандард ойл оф Нью-Джерси» (в 1930-е гг., между прочим, финансировавший гитлеровскую партию и германские вооружения) снабжал Германию нефтью через «нейтральную» Испанию. Танкеры концерна везли нефть на Канарские острова, а оттуда уже немецкие танкеры доставляли нефть в Гамбург. В 1944 г. Германия ежемесячно получала 48 тыс. тонн американской нефти (в то время как американские армии в Европе вынуждены были останавливаться из-за отсутствия горючего!) [19, с. 66, 92].

В оккупированной Франции на Германию продолжали работать американские предприятия «Форда». По прямому указанию дирекции компании из Дирборна (штат Мичиган) там собирали грузовики, которые прямо с конвейера поступали в немецкие войска.

Глава американской телефонной корпорации ИТТ полковник Бен в разгар войны отправился из Нью-Йорка в Мадрид, а оттуда в Берн, чтобы оказать помощь гитлеровцам в совершенствовании систем связи и управляемых авиабомб (такой бомбой немцы потопили 9 сентября 1943 г. итальянский линкор «Рим»). Эта же компания участвовала в производстве «фокке-вульфов», сбрасывавших бомбы на Лондон, американские и британские войска.

«Дженерал моторс» на заводе в Рюссельгейме выпускал двигатели для бомбардировщика Ю-88, а с 1944 г. — для реактивного истребителя Ме-262 «Штурмфогель» («Буревестник») [19, с. 15, 200].

Во время Североафриканской кампании французский Марсель превратился в перевалочный пункт нелегальной торговли. Нередко случалось так, что, когда американский транспорт с «продовольствием» для голодающего населения Северной Африки (среди «продовольствия» почему-то было немало стратегических материалов) заходил сюда для выгрузки, его уже ожидал вишистский транспорт для доставки военных грузов в Тунис, откуда его автомобилями перебрасывали в Триполи (Ливия) для итало-немецких войск [12, с. 254].

Простым американцам этого знать, разумеется, не полагалось. Но в Вашингтоне были полностью осведомлены. Более того, в ряде случаев правительство санкционировало преступную практику (множество американских министров и сенаторов принадлежало к могущественным финансовым и военно-промышленным группировкам). Убежденный защитник капитализма президент Рузвельт пропускал махинации сквозь пальцы. При нем, за пять лет войны, прибыли американских монополий, особенно в нефтяной, сталелитейной, химической и авиационной промышленности, достигли астрономической цифры в 57 млрд долларов [17, с. 594].

Диверсия в районе Средиземного моря

В январе 1943 г. в Анфе, пригороде Касабланки (Марокко), Рузвельт, Черчилль и высшие военные руководители США и Великобритании обсудили

военные операции на 1943 год. Вторжение через Ла-Манш откладывалось до 1944 г., а до тех пор решили принять участие в другой операции на Средиземноморье, основной целью которой являлся захват Сицилии [14, с. 220].

9–10 июля 1943 г. после месячной бомбардировки воздушных баз противника, расположенных на Сицилии, Сардинии и в самой Италии, войска под командованием Эйзенхауэра высадились на острове.

В англо-американской исторической литературе о Второй мировой войне Сицилийской операции (9 июля – 17 августа 1943 г.) всегда дается значительно завышенная оценка. Английский историк Янг пишет, что «Сицилийская операция была смертельным ударом для сил оси». А. Макэлви называет захват Сицилии «настоящим вторым фронтом» [12, с. 312].

Только на этом «втором фронте» воевало-то всего 60 тысяч немцев и 195 тысяч итальянцев. И если «немцы сопротивлялись профессионально и упорно», то итальянцы (среди них царили антинацистские настроения, особенно усилившиеся с возвращением жалких остатков 8-й итальянской армии, разгромленной под Сталинградом) «практически не выказывали желания сражаться» [14, с. 230, 232]. Операция, как пишет советский историк В. Секистов, «проходила в столь благоприятных условиях, что… напоминала (особенно на морском театре) скорее маневры» [12, с. 313].

В разгар боев в Сицилии, уставший от войны, итальянский народ сверг Муссолини (24 июля 1943 г.).

8 сентября британские солдаты (через 2,4 года (!) после эвакуации из Греции в Египет в апреле 1941 г.), наконец, ступили на европейский континент, высадившись на юге Апеннинского полуострова — в Калабрии, а 9 сентября вместе с американцами взяли порт Салерно[7].

Сталин на Тегеранской конференции (28 ноября – 1 декабря 1943 г.) высказался неодобрительно по поводу открытия союзниками итальянского фронта, который «не представляет какого-либо значения смысле операций против Германии» [3, с. 40–41]. Италия вообще не годилась как главное направление боевых действий: путь в Германию через Австрию закрывали Альпы.

Вообще, на западе об итальянской кампании пишут кратко и уклончиво. Союзники попрежнему действовали медленно и нерешительно. К октябрю 1943 г. продвинулись на 112 км (продвигаясь в день на 0,9 км). 1 октября вошли в Неаполь. А южнее Рима протянулась внушительная «линия Густава», на которой оборону держали не итальянцы, а немецкие части фельдмаршала А. Кессельринга. И союзники расположились на… восьмимесячную зимовку!

Преодолеть сопротивление гитлеровцев на Апеннинах они так и не смогли до конца войны. Наступление возобновилось только в июне 1944 г. — накануне высадки войск на севере Франции. 4 июня вошли в Рим. А на территорию Италии севернее Флоренции (большие города Генуя, Турин, Милан, так же Болонья и Венеция) вступили лишь в апреле 1945 г., и, спасибо, народному восстанию. Немцы, прижатые к морю, отходили и 29 апреля капитулировали.

Эйзенхауэр считает, что Италию как противника, «вероятно, можно было легко устранить» [21, с. 57]. Она не защищена с моря. Блокирование германских и итальянских ВМС в Лигурийском и Адриатическом морях, и охват крупными силами побережья, скорее всего, привели бы уже в сентябре 1943 г. к завоеванию ее южных и центральных областей. Союзники полностью господствовали в воздухе. К тому же итальянское правительство Бадольо 13 сентября 1943 г. объявило войну Германии. Опорой было и Движение Сопротивления. Впрочем, крах Италии не явился бы решающим обстоятельством, ибо основу фашистского блока составляла Германия.

Стратегические бомбардировки Германии

ВВС и наземные войска США, как отмечалось, в больших количествах стали поступать в Великобританию уже к середине 1942 г. С мая 1942 г. английские «Ланкастеры», а с августа американские В-17 «летающие крепости» начали массированные (сотни и тысячи самолетов) налеты на Германию.

Официальная цель бомбардировок — транспортные узлы (сортировочные железнодорожные станции и порты), мосты, туннели, шоссейные дороги, верфи, на которых строились подводные лодки, военные и нефтеперерабатывающие заводы. Но, странно сказать, как раз эти объекты оказались вне главной цели налетов. Так, весной 1943 г. в крупном индустриальном центре Рура Эссене еще оставались неповрежденными заводы Круппа [10, с. 352]. В Берлине (февраль, 1945) почти не было разрушений (10 %) в заводском районе Шпандау [14, с. 352–353]. По немецким данным, налеты «не вывели из строя основных центров промышленности Германии вплоть до конца 1944 года…» [12, с. 353].

Этот поразительный факт имеет, между прочим, чуть ли не анекдотичное объяснение. Английский политический деятель Л. Эмери описывает случай, бывший с ним в начале войны,

когда он обратился к министру авиации (в правительстве Чемберлена) К. Вуду с предложением поджечь зажигательными бомбами Шварцвальд (чтобы лишить немцев строевого леса). Тот возмутился: «Что вы, это невозможно. Это же частная собственность. Вы еще попросите меня бомбить Рур». Как вспоминал позднее Эмери, «я онемел от изумления, когда он объявил мне, что не может быть и речи, чтобы бомбить военные заводы в Эссене, являющиеся частной собственностью, или линии коммуникаций, ибо это оттолкнуло бы от нас американскую общественность» [10, с. 124].

Что правда, то правда. «Американской общественности» было от чего нервничать. Одних инвестиций (перед началом войны) в германские предприятия, не считая займов, — миллиард долларов [16, с. 69]. Сэмы полностью контролировали автомобильные заводы «Опель», им принадлежала треть капитала «Всеобщей компании электричества», две пятых немецкой телефонной и телеграфной промышленности, более 90 % всего капитала германо-американской нефтяной компании, владевшей третью всех нефтяных наливных пунктов Германии и т. д. [19, с. 9–10].

Потому авиация союзников пролетала как ни в чем не бывало над дымящимися трубами Эссена, а вот бомбы сыпались на жилые дома рабочих — для устрашения и деморализации населения.

В 1945 г. «кульминацией» варварства стала так называемая «большая неделя», приуроченная ко дню рождения Дж. Вашингтона — 22 февраля. Удары по Берлину сравнивали с «концом света», а Дрезден стал прообразом Хиросимы и Нагасаки: от возникшей у земли «огненной бури» и недостатка кислорода в ночь с 13 на 14 февраля в нем погибло почти 100 тысяч человек [14, с. 314].

Операция «Оверлорд»

У немцев на советско-германском фронте с конца 1942 г. дела складывались из рук вон плохо. Под Сталинградом они потерпели «самое тяжелое поражение в войне»: попали в мешок 22 дивизии (330 тысяч человек), а 31 января – 2 февраля 1943 г. остатки 6-й армии во главе с фельдмаршалом Ф. Паулюсом сдались в плен.

Летом 1943 г. от Смоленска до Черного моря Красная Армия провела целый ряд мощных наступательных операций с использованием огромного количества танков и реактивной артиллерии. Немцы были разбиты в решающей битве на Курской дуге. Фронт трещал по швам. В войне наступил коренной перелом.

Для Рузвельта и Черчилля, завязнувших в малоперспективных стычках в Средиземноморье, становилось очевидным, что СССР «в состоянии победить Германию и в одиночку» (американский историк У. Кимболл). Особые опасения вызывала возможность выхода советских армий в центральные районы Европы и экономическое «сердце» Германии — Рур. Предотвратить такой ход событий наступлением со стороны Италии, Балкан или вторжением с территории Испании союзники не могли.

На экстренном совещании в канадском Квебеке (август, 1943) Рузвельт, наконец, пожертвовал средиземноморской стратегией Черчилля. На конференции в Тегеране союзники уведомили маршала Сталина, что вторжение через Ла-Манш состоится или в конце мая, или в начале июня 1944 г.

6 июня (день «Д») 1944 г. дождливым рассветом 4 тысячи десантных и танко-десантных кораблей и транспортных судов (паромов, барж, буксиров, морских катеров) в сопровождении 600 кораблей охранения и артиллерийской поддержки и 10 859 боевых самолетов (воздушное прикрытие) пересекли Ла-Манш и утром достигли бухты Сены в Нормандии. Перед тем ночью были выброшены воздушные десанты (две американские и одна английская дивизии), а утром началась высадка морских десантов — 5 сухопутных дивизий (общая численность войск на первом этапе вторжения составила 176 тысяч человек) [14, с. 267, 269].

Высадку произвели без значительных потерь — германское командование ожидало десант в Па-де-Кале (где находятся крупные и удобные французские и бельгийские порты). До 20 июля продолжались бои за удержание и расширение плацдарма. К этому времени удалось перебросить во Францию три армии. Общая численность союзных войск на заключительном этапе операции достигла 2,9 млн солдат (на берег было выгружено 150 тысяч единиц боевой техники, в том числе 6000 танков и САУ, 15 тысяч орудий и минометов).

В качестве отвлекающего маневра на юге Франции, в районе Марселя, 14–16 августа под личным наблюдением Черчилля высадилась вторая группа англо-американских войск. Под командованием генерала Ш. де Голля французские части 7-й американской армии захватили Тулон и Марсель.

На севере наступление началось в конце июля с преодоления недолгого сопротивления 200-тысячной вишистской армии. Одновременно в стране вспыхнуло антифашистское восстание. Сражались 500 тысяч бойцов французского Фронта внутренних сил (ФФИ), причем более половины из них составляли «франтиреры» (партизаны). 22 августа восставшие захватили Париж.

В сентябре вся Франция и большая часть Бельгии были освобождены. 14 сентября англо-американские войска вышли к границам Германии, и… начали «топтаться на месте» (Эйзенхауэр). На два месяца военные действия от устья Маас до швейцарской границы прекратились[8].

Конец года вообще принес неудачу. 16 декабря немцы нанесли внезапный удар в бельгийских Арденнах, прорвав американский фронт на 80-километровом участке на глубину до 100 км. Продвижение танков было настолько стремительным, и потери, главным образом американцев, столь большими (61,4 тысячи совокупно убитыми, ранеными, попавшими в плен или пропавшими без вести), что на стороне союзников возникло что-то вроде паники. «В штабах за сотни миль (!) от линии фронта прекращали работу, готовясь к эвакуации…» (английский историк А. Тейлор). От одной мысли, что немцы «могут дойти до Ла-Манша и устроить второй Дюнкерк» (английский историк Л. Гарт), охватывал ужас. Командующий 3-й американской армией генерал Д. Паттон записал в дневнике: «Мы еще можем проиграть эту войну» [11, с. 45].

Положение американцев осложнилось и в связи с тем, что в начале января 1945 г. немцы нанесли удар в Эльзасе и Лотарингии, а Люфтваффе сравнял с землей 27 прифронтовых аэродромов, уничтожив склады и скопления боевой техники [11, с. 45].

Угроза разгрома второго фронта возникла в самой острой форме (ч.-к. АН СССР В. Трухановский). Немцев все же удалось кое-как остановить. Катастрофу предотвратило начавшееся (по просьбе союзников на 8 дней раньше срока) 16 января 1945 г. наступление Красной Армии на фронте Вислы, завершившееся прорывом немецкой обороны и освобождением западной части Польши. Форсировав Одер, советские войска 3 февраля вступили на территорию Германии.

Придя в себя, союзники возобновили наступление в конце марта. Форсировав Рейн, они, уже не встречая организованного сопротивления, 18 апреля завершили окружение Рура. Война в Западной Европе окончилась.

Откровение перед народами и историей

Рузвельт, беседуя как-то с сыном Элиотом в поздний час в середине 1943 г., заметил: «Беда в том, что в действительности мы вовсе не идем к единой цели, если не говорить о показной стороне… Война — дело сугубо политическое. Если страна не находится в слишком уж отчаянном положении, она старается вести войну таким образом, чтобы в конечном счете извлечь из нее наибольшие политические выгоды, а не так, чтобы окончить ее возможно скорее». Погрузившись в себя, Рузвельт выводил на бумаге большую четверку, которая должна была символизировать четыре великие державы — США, Англию, Китай и СССР. И продолжал: «Соединенные Штаты должны будут взять на себя руководство… Мы сумеем играть такую роль…» [7, с. 113].

Неслучайно руководители США и Великобритании в отрыве от СССР фактически вели до лета 1944 г. каждый свою войну — американскую, английскую, — выбросив за борт и «Атлантическую хартию» (1941), и «Декларацию Объединенных Наций» (1942). «Более года после вступления России в войну, — напишет Черчилль в 1948 г., — она нам казалась обузой, а не подспорьем» [20, с. 288].

Провозглашенная союзниками главная цель войны — достижение победы над Германией — находилась в противоречии с политическими целями войны: в длительной войне максимально ослабить Советский Союз, что исключало решительный характер боевых действий с использованием всех сил и ресурсов, заинтересованность в сокращении сроков окончания войны и числа ее жертв в целом. Отсюда — нарушение договоренности об открытии второго фронта в 1942 и 1943 гг., стремление вести ограниченные операции на периферии контролируемой Германией территории, уклонение от наземных (наиболее кровопролитных) действий крупного масштаба, направленных против всей мощи германской военной машины, выжидание исхода борьбы на советско-германском фронте, срывы поставок по Ленд-лизу.

И второй фронт создали, когда с военной точки зрения потребности в нем уже не было. Армии Гитлера были полностью разгромлены на Востоке. США и Великобритании, в сущности, оставалось «лишь провести крупную операцию по очистке территории от остатков гитлеровских войск» (У. Фостер, председатель Национального комитета Компартии США в 1929–1944 и с 1945).

Такова правда о «союзниках» СССР и втором фронте в битве человечества за дело Освобождения.

Примечания

[1] Рейнская зона представляла собой высокоразвитый в промышленном отношении район. И хотя область формально входила в состав Германии, согласно Версальскому мирному договору (1919), ей «…запрещалось содержать или сооружать укрепления как на левом, так и на правом берегу Рейна к западу от линии, начертанной в 50 км восточнее этой реки». Долина нужна была

Германии как плацдарм для нападения на страны Западной Европы [9, с. 82].

[2] По Версальскому договору Саарская область Германии перешла на 15 лет под управление комиссии Лиги Наций; в 1935-м (по плебисциту) Саар вновь отошел к Германии.

[3] Англия и Франция воевать-таки собирались, но… против СССР, стремясь использовать советско-финляндскую войну (30 ноября 1939 – 12 марта 1940). Но капитулировал Маннергейм.

[4] Остатки британских войск эвакуировались из Гавра, Шербура и Сен-Назера.

[5] «Ближний Восток с его огромными нефтяными ресурсами, — пишет Эйзенхауэр, — являлся еще одним регионом, безопасность которого имела большое значение для Америки» [21, с. 30].

[6] «Сражающаяся Франция» — патриотическое движение за освобождение Франции от фашистских оккупантов; возглавлялось Ш. де Голлем. Примыкала к антифашистской коалиции и участвовала в ряде ее военных операций. На советско-германском фронте в 1943–1945 гг. действовал истребительный авиационный полк «Сражающейся Франции» — «Нормандия – Неман».

[7] Накануне высадки американцев в Салерно, пришедшее на смену Муссолини правительство Бадольо, заявило о перемирии. Немцы немедленно начали разоружать и интернировать итальянские части, расстреливая всех, кто отказывался сотрудничать. Так, на о. Кефалиния (Греция) была уничтожена целая итальянская дивизия. В северную Италию были введены немецкие соединения. Итальянский флот бежал со своей базы в Специи на Мальту, потеряв по пути линкор «Рим», где сдался англичанам.

[8] С наступлением зимы командующий 21-й группой армий британский фельдмаршал Б. Монтгомери предоставил войскам отдых. Солдат и офицеров большими группами отпускали в Париж, Брюссель, в Англию, а наиболее ловкие из канадцев «умудрялись добираться даже до Канады» [12, с. 402]. Ну а о том, как жили молодые американские солдаты в Лондоне, не знавшие во имя чего их послали в Европу умирать, с добрым юмором рассказал современник американский писатель У. Сароян [4, с. 312] в книге «Приключения Весли Джексона» (1946).

Литература

1. Сталин, И. В. О Великой Отечественной войне / И. В. Сталин. — 5-е изд. — М. : Госполитиздат, 1952. — 207 с.

2. Переписка Председателя Совета Министров СССР с президентами США и премьер-министрами Великобритании во время Великой Отечественной войны, 1941–1945 гг. // Переписка с У. Черчиллем и К. Эттли (июль 1941 г. – ноябрь 1945 г.). — М. : Политиздат, 1986. — Т. 1. — 464 с.

3. Тегеран — Ялта — Потсдам. Сб. документов [трех конф. стран антигитлеровской коалиции]. — 3-е изд. — М. : Междунар. отношения, 1971. — 416 с.

4. Большой энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. — Сов. Энциклопедия, 1991.— Т. 27. — 768 с.

5. История Второй мировой войны. 1939–1945 / гл. ред. комис. : А. А. Гречко (пред.) [и др.]. — М. : Воениздат, 1975. — Т. 5. — 511 с.

6. История Великой Отечественной войны Советского Союза. 1941–1945 / ред. комис. П. Н. Поспелов (пред.) [и др.]. — М. : Воениздат, 1961. — Т. 2. — 677 с.

7. Борисов, А. Ю. СССР и США : союзники в годы войны. 1941–1945 / А. Ю. Борисов. — М. : Междунар. отношения, 1983. — 288 с.

8. Иванов, Р. Ф. Сталин и союзники. 1941–1945 годы / Р. Ф. Иванов. — М. : Вече, 2005. — 480 с.

9. Орлов, А. С. Сталин : в преддверии войны / А. С. Орлов. — Эксмо : 2003. — 416 с.

10. Пыхалов, И. Великая оболганная война / И. Пыхалов. — М. : Яуза, Эксмо, 2005. — 480 с.

11. Ржешевский, О. А. Операция «Оверлорд». Правда о втором фронте / О. Ржешевский. — М. : АПН, 1984. — 48 с.

12. Секистов, В. А. Война и политика : политические цели войны и характер военных действий в Западной Европе и бассейне Средиземного моря 1939–1945 / В. Секистов. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Воениздат, 1989. — 453 с.

13. Молчанов, А. И. Россия, Украина и Белоруссия от Хрущева до «Беловежской пущи» / А. Молчанов. — СПб. : Владимир Даль, 2006. — Т. 1. — 715 с.

14. Дюпюи, Р. Эрнест, Дюпюи, Тревор Н. Харперская энциклопедия военной истории. Кн. 4. 1925–1997 г. / Р. Эрнест Дюпюи, Тревор Н. Дюпюи ; пер. с англ. — СПб., М. : Полигон : АСТ, 2000. — 1117 с.

15. Ионг, Л. де. Немецкая пятая колонна во Второй мировой войне / Л. де Ионг ; пер. с англ. — М. : Иностр. лит., 1958. — 447 с.

16. Норден, А. Так делаются войны / А. Норден ; пер. с нем. — М. : Прогресс, 1972. — 391 с.

17. Фостер, У. Очерк политической истории Америки / У. Фостер ; пер. с англ. — 2-е изд. — М. : Иностр. лит., 1955. — 918 с.

18. Фуллер, Дж. Вторая мировая война / Дж. Фуллер ; пер. с англ. — Смоленск : Русич, 2004. — 544 с.

19. Хайэм, Ч. Торговля с врагом / Ч. Хайэм ; пер. с англ. ; предисл. В. А. Матвеева. — М. : Прогресс, 1985. — 256 с.

20. Черчилль, У. Мускулы мира / У. Черчилль ; пер. с англ. — М. : ЭКСМО-Пресс, 2002. — 528 с.

21. Эйзенхауэр, Д. Крестовый поход в Европу / Д. Эйзенхауэр ; пер. с англ. — Смоленск : Русич, 2000. — 528 с.

Материал поступил в редакцию 23.08.2013.

Научный журнал
«ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ»

Приглашает аспирантов, докторантов, соискателей, магистрантов, научных работников и специалистов-практиков публиковать результаты исследований по экономике, менеджменту, финансам, бухгалтерскому учету, аудиту, экономической безопасности и управлению, математическим методам и информационным технологиям в экономике и другим отраслям экономической науки.

Языки издания: украинский, русский, английский.

Периодичность: 1 раз в месяц.

Условия публикации и требования к оформлению статей размещены на сайте научного журнала: ecofin.at.ua.

Адрес редакции: Украина, 49107, Днепропетровск, а/я 5720
тел. +380688517552
e-mail: ecofin.at.ua@gmail.com
сайт: ecofin.at.ua

ПРИГЛАШАЕМ
принять участие в
Международных научно-практических Интернет-конференциях

Тематические направления конференций:

Секция 1. Экономика и управление национальным хозяйством.

Секция 2. Экономика и управление предприятием.

Секция 3. Развитие производительных сил и региональная экономика.

Секция 4. Деньги, финансы и кредит.

Секция 5. Бухгалтерский учет, анализ и аудит.

Секция 6. Налогообложение и бюджетная система.

Секция 7. Экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности.

Секция 8. Математические методы в экономике.

Секция 9. Государственное управление и государственная служба.

Секция 10. Экономика права.

Форма участия в конференции – заочная (дистанционная).

Языки конференций: украинский, русский, английский.

Сборникам материалов конференции присваиваются индексы **УДК**, **ББК**, **ISBN**.

Желающим выдается **сертификат участника конференции**.

Информация о конференциях (тематика, график проведения, условия публикации и требования к оформлению материалов) размещены на сайте: conf.at.ua.

Контактная информация:
тел. +380688517552
e-mail: conf.at.ua@gmail.com
сайт: conf.at.ua

Надеемся на плодотворное сотрудничество!

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.

Учредитель — общественная организация «Новая экономика»
(г. Минск; свидетельство о регистрации № 05/0369 от 29 декабря 2004 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 14.10.2013.
Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 50,45. Уч.-изд. л. 39,94.
Тираж 500 экз. Заказ № 259.

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