НОВАЯ ЭКОНОМИКА

№ 1 (65)

апрель
2015

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., Винник П. В., Чжан Бинь — Промышленная политика как фактор национальной безопасности 6

Солодовников С. Ю. — Нелетальное разрушение субъектов в социальных ризоморфных средах и современная политическая экономия: постановка проблемы 16

Господарик Е. Г., Иришев Б., Ковалёв М. М. — Гибридная производственная модель прогнозирования экономического роста ЕАЭС 20

Горлов С. Н. — Агрегатное уравнение равновесия в макроэкономике 30

Дворкина М. А. — Анализ внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь и выявление приоритетных направлений ее обеспечения 38

Огинская А. В. — Стратегия адаптации интегрированных хозяйственных структур в условиях неустойчивости внешней среды 47

Близнюк О. С. — Анализ стратегических инструментов для исследования конкурентоспособности и сбалансированности развития национального производства 52

Сараджева О. В. — Индикативный анализ экономической безопасности регионов России 59

Шишло С. В., Усевич В. А., Андросик Ю. Н., Мистейко М. М. — Механизм формирования логистического кластера в регионах Беларуси . . . 68

Долгопалец Н. С. Подходы к анализу эффективности управления бизнес-процессами 75

Азарян Е. М., Возиянов Д. Э. Экономическая информация в системе обеспечения безопасности бизнеса 83

Коломийц С. А. Методологические проблемы управления рисками корпоративного мошенничества 88

Джахангири Кухшахи Мехди Хассан, Полоник В. В. Механизм обеспечения безопасности в финансовой сфере Республики Беларусь 91

Ильяшенко Е. В. Теоретический базис механизмов системы экономической безопасности предприятия 103

Василюк М. М. Влияние институциональной среды на качество аудита 110

Гордийчук И. С. Ведущая роль государства в механизме государственно-частного партнерства 115

Бохан Т. И. Внешнеторговое финансирование как способ управления дебиторской задолженностью экспортеров 121

Кузнецов Э. А. Микрофинансирование как инструмент инновационного развития экономики 125

Каминский Д. В. Инвестиционный банкинг и роль в нем рынка ценных бумаг 132

Веко Р. В. Стимулирование инновационного развития промышленных организаций г. Минска 136

Шаврук Е. Ю. Маркетинговые возможности сети Интернет 141

Ли Чжунхуа Интернет-реклама в КНР 146

Тамкович С. А. Таможенное обложение трансграничной электронной коммерции 150

Ли Чжунхуа Основные проблемы китайской электронной коммерции 156

Анажар Махмуд Али Перспективы применения технологий электронного бизнеса для диверсификации экономики Ливии 161

Мочалов М. Е. Проблема приобретения иностранной валюты в Великобритании 165

Инажар Абубекер Али Формирование механизма регулирования внешней торговли Беларуси и Ливии 170

Камали Мохаммадреза Инвестиции как фактор экономического прогресса Ирана и Беларуси 175

Камали Мохсен Мохаммадреза Инвестиции в сегодняшнее и будущее Республики Беларусь и Республики Иран 184

Полоник С. С., Хоробрых Э. В., Литвинчук А. А. Развитие торгово-экономических отношений Италии и Беларуси 191

Тимохин В. Н., Шаталова Т. С. Концептуальный подход к управлению развитием интеллектуального потенциала персонала предприятия 198

Монтик О. Н. Оценка эффективности организационной структуры управления предприятием 207

Павлюк В. И. Процесс превентивного антикризисного управления 213

Тадыка И. Б. Инновационная составляющая механизма управления эффективностью 218

Майсюк Е. В. Беларусь в интеграционных объединениях: аграрный аспект 221

Кулагин С. Л. Аналитические результаты и методические основы повышения конкурентоспособности АПК Республики Беларусь на основе государственно-частного партнерства 228

Лемишко Е. А. Теоретические основы исследования понятия «финансовый механизм функционирования капитала в сельском хозяйстве» 234

Смолярова М. А. Основные направления повышения финансовой устойчивости агропромышленного комплекса Республики Беларусь 243

Майсюк Е. В. Модернизация отечественных зерноперерабатывающих предприятий как фактор обеспечения продовольственной безопасности 251

Го Линь Аграрная политика на современном этапе (китайский опыт для Беларуси) 258

Зеневич Ю. Л. Оценка финансового состояния лесного, деревообрабатывающего и целлюлозно-бумажного комплекса Беларуси 262

Лабейко О. А. Трудовой потенциал национальной экономики: теоретико-методологический аспект 268

Михасенко Д. А. Моделирование рынка жилой недвижимости 273

Шахуб Мухтар Регулирование стратегического сектора экономики 279

Дружинина Е. О. Концепция оценки социально-экологической ответственности проектов на этапе бизнес-планирования 289

Костровец Л. Б., Сапьяная Е. М. Особенности государственного регулирования в сфере туризма на основе зарубежного опыта 296

Пелих С. А., Прохорова Т. В., Морозова Н. Н. Деловой туризм как эффективное средство подготовки управленческих кадров в Беларуси 303

общество

Костенок И. В. Доверие как современный императив власти 310

Побережная О. Е. Этапы становления и развития социальной политики в современном обществе 314

Лукьяненко Е. Ю. Подходы к совершенствованию системы обеспечения информационной безопасности государства 320

историческое наследие

Криштапович Л. Е. Вечный огонь Великой Победы (к 70-летию Победы советского народа в Великой Отечественной войне) 326

Либезин О. В. У истоков Великой Победы 335

Черепица В. Н. Лидская антисоветская молодежная организация (1951 г.): реконструкция мифа 345

Председатель редакционной коллегии:
Байнёв Валерий Федорович,
доктор экономических наук, профессор, заведующий 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, начальник научно-исследовательского отдела
Белорусского государственного университета культуры и искусств (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»

Промышленная политика как фактор национальной безопасности

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

Винник Павел Вячеславович,
магистрант экономического факультета Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

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

В статье анализируются общемировые тенденции развития промышленного комплекса в технологически развитых странах. Показано, что основу его глобальной конкурентоспособности составляет активная промышленная политика новой индустриализации, ориентированная на формирование VI технологического уклада и вертикальную интеграцию активов. С учетом этого предложены принципы формирования межгосударственной промышленной политики, обеспечивающей конкурентоспособность Евразийского экономического союза.

The article is devoted to the analysis of the global trends of the industrial complex in the technologically advanced countries. It is shown that the basis of global competitiveness of up mentioned countries is the active policy of the new industrialization, focused on the formation of the VI technological order and vertical assets integration. Based on these provisions we propose new principles of inter-state industrial policies that ensure the competitiveness of the Eurasian economic union.

Сегодня мы находимся в одном метре от третьей мировой войны

Валентин Катасонов,
профессор МГИМО, член-корреспондент
Академии экономических наук и предпринимательства

Истинная редкость в мире – это не ресурсы и даже не добродетели, а понимание происходящего. Единственными важными структурными преградами на пути к процветанию являются устаревшие доктрины, которые затуманивают мышление людей

Пол Кругман,
нобелевский лауреат по экономике

Евразийский экономический союз (ЕАЭС), созданный в нынешнем году Арменией, Беларусью, Казахстаном, Кыргызстаном и Россией, стартовал в исключительно сложных условиях. Резкое ухудшение геополитической ситуации на планете и в непосредственной близости от наших границ, негативные последствия продолжающегося мирового финансово-экономического кризиса, жесткие экономические и политические санкции со стороны Запада, не без оснований видящего в лице ЕАЭС мощного потенциального конкурента, – все это является серьезным испытанием для нашего нового союза.

Череда реализованных по единому сценарию, а значит инициированных из глобального центра «демократических» войн и цветных революций в

богатых природными ресурсами регионах (Афганистан, Ирак, Ливия, Сирия, Египет и т. д.) доказывает, что ведущие капиталистические страны начали очередной раунд своей вековечной борьбы за передел мира и его ресурсов. Сложившаяся в мире модель потребления «20 на 80», когда 20 % населения Земли, проживающего в двух десятках так называемых развитых стран, расходует на себя 80 % всех отбираемых у природы ресурсов, неизбежно поставила Запад перед альтернативой – либо снижать свое потребление до разумного уровня, либо отбирать ресурсы у других стран и народов силой.

Мы уже стали свидетелями того, как западные страны, поделив и израсходовав колоссальную добычу, доставшуюся им после разрушения СССР, сумели на 20 лет отсрочить глобальный кризис, в котором они нынче пребывают. О том, что Советский Союз не распался сам собой, а был именно целенаправленно разрушен, свидетельствуют, например, многочисленные откровения высокопоставленных западных чиновников. В частности, Аллен Даллес – директор ЦРУ с 1953 по 1961 г., автор широко известного «Плана Даллеса», разрушения СССР и колонизации его территории, полвека тому назад писал: «*В XXI веке Западу грозит страшный кризис, связанный с истощением энергетических и сырьевых ресурсов. Преодолеть его можно лишь развалом СССР и плановым сокращением численности его населения в 10 раз*».

Сегодня перед ведущими капиталистическими странами из-за глобального кризиса вновь остро стоит проблема поиска жертвы для своей агрессии и вооруженного похода за ее природными ресурсами. Увы, нескончаемые цветные революции и многочисленные локальные конфликты по периметру России, ползучее планомерное приближение инфраструктуры НАТО к ее границам, наконец, умело инициированный в процессе двух «майданов» и теперь старательно раздуваемый США полномасштабный вооруженный конфликт на Украине – все это свидетельствует о том, что сегодня главной мишенью для западной агрессии является Россия с ее несметными природными ресурсами. Для подтверждения справедливости данного вывода будет уместно привести весьма показательное и широко распространенное в Интернете высказывание еще одного весьма влиятельного западного политика, идеолога современного капитализма. «*Мы уничтожили СССР,* – утверждает Збигнев Бжезинский, – *уничтожим и Россию… Россия – это вообще лишняя страна… Новый мировой порядок при гегемонии США создается против России, за счет России и на обломках России*». Поэтому для описания сложившейся на планете и вокруг ЕАЭС геополитической ситуации, на наш взгляд, более всего подходят вынесенные в эпиграф к данной статье слова известного российского экономиста Валентина Катасонова, который не перестает предупреждать: «*Сегодня мы находимся в одном метре от третьей мировой войны…*»

Для того чтобы ЕАЭС стал для наших народов надежным домом и укрытием, где все мы сможем безбедно пережить грядущие суровые испытания, которые со всей очевидностью сулит столь бурно начавшийся XXI век, необходимо кардинальное инновационное обновление, модернизация союзной экономики и прежде всего ее промышленного комплекса. Мы убеждены, что сегодня во имя повышения глобальной конкурентоспособности и углубления экономической интеграции наших стран необходимо скоординированную, согласованную промышленную политику, ориентирующую на ускоренное развитие их индустриально-промышленного комплекса, возвести в ранг *главного стратегического инновационного проекта ЕАЭС*.

В качестве обоснования данного предложения следует указать на следующие обстоятельства.

Во-первых, сегодня уровень развития промышленного комплекса любой страны во многом определяет ее место в иерархии технологически развитых держав. Вряд ли можно опровергнуть тот факт, что в современной мировой экономике и геополитике всецело господствуют те страны, где продуцируются лучшие автомобили, самолеты, суда, локомотивы, двигатели, строительные материалы, компьютеры, электроника, бытовая техника, вооружение, а также средства их производства. Поэтому, если ЕАЭС намерен занять достойное место на планете, то ему как воздух необходим прорывной проект модернизации промышленного комплекса.

Во-вторых, промышленность, индустрия – это именно те сферы, где наиболее высока концентрация наукоемких, высокотехнологичных производств. Промышленный комплекс является поставщиком прогрессивных средств труда и предметов потребления для прочих отраслей и сфер жизнедеятельности современного общества, а значит, именно промышленность является подлинным «катализатором» инноваций и «локомотивом» ускоренного инновационного развития. Следовательно, запланированное формирование в ЕАЭС инновационной, основанной на интеллекте и знаниях экономики немыслимо без технико-технологического перевооружения

Таблица 1 – Структура реализации промышленной продукции на внутреннем рынке стран Единого экономического пространства

Вид продукции по уровню технологичности согласно классификации NACE ЕС	Реализация на свои национальные рынки, %	Взаимная торговля, %	Импорт из третьих стран, %
	в зависимости от сегмента рынка		
Продукция высокой технологии	28–41	1,5	55–71
Продукция средневысокой технологии	44–56	4,1–4,8	40–51
Продукция средненизкой технологии	59–86	3,1–6,8	11–34
Продукция низкой технологии	22–80	3,9–44	6–74
Промышленная продукция, всего	68,6	5,4	26,1

Источник: составлено авторами на основе доклада С. Сидорского «О подходах к промышленной политике в рамках Единого экономического пространства» на международном семинаре «Согласованная промышленная политика как инструмент евразийской интеграции» (26–27 сентября 2013 г., г. Москва)

и ускоренного развития его индустриально-промышленного комплекса.

В-третьих, годы либерально-рыночных реформ по рецептам вашингтонского консенсуса стали периодом угрожающего снижения научно-технического и промышленного потенциала стран бывшего СССР, чему в последнее время посвящено немало научных публикаций. Здесь же упомянем лишь о некоторых наиболее очевидных фактах: кратном снижении наукоемкости ВВП бывших союзных республик по сравнению с дореформенным 1991 г. до уровня, в 2–3 раза ниже критического; уменьшении общей доли на мировом рынке наукоемкой продукции с 8 % в 1990 г. до нынешних 0,4 %; вытеснении наших стран западными корпорациями не только с мирового, но и с собственных национальных рынков, прежде всего высокотехнологичной продукции (табл. 1). Разумеется, если ЕАЭС желает сохранить свой экономический и политический суверенитет в технотронном XXI веке, ему придется кардинально пересмотреть принципы осуществления научно-технической и промышленной политики.

И, наконец, в-четвертых, некоторые экономисты и политики, характеризуя новый вектор развития глобальной экономики, явно обозначившийся в последние годы, используют такие термины, как «возрождение промышленности», «реиндустриализация», «новая индустриальная политика», «новая индустриализация», «неоиндустриализация» и т. п. [1; 2; 3]. При этом речь идет о переходе западных стран к новому VI технологическому укладу, связанному с активным внедрением нано-, био-, информационных, коммуникационных и других высоких технологий, в то время пока страны ЕАЭС в процессе своих либерально-рыночных реформ «застряли» на уровне развития, соответствующем III–IV технологическим укладам.

В частности, *План действий по промышленной политике ЮАР на 2013–2016 гг.* выдвинул на повестку дня задачу индустриализации регионов, опережающее развитие высоких переделов традиционных отраслей, ускоренное создание секторов новой экономики, связанных с производством и экспортом высокотехнологичных товаров и услуг. Декларирующая аналогичные цели *Стратегия развития промышленности Турции на 2011–2015 гг.* предусматривает доведение удельного веса этой отрасли в экспорте страны до 90 % и ее превращение в регионального лидера по производству высокотехнологичных товаров и услуг. Обнародованная в 2013 г. *Стратегия возрождения промышленности Японии* поставила перед страной задачу ее возврата на место лидера мирового научно-технического прогресса (НТП). В 2012 г. принята к исполнению предусматривающая возвращение «домой» сотен американских корпораций *Национальная стратегия возрождения обрабатывающей промышленности США*, которые сегодня, так же как и ЕС, попали в угрожающую зависимость от импорта из-за масштабного вывода своих промышленных предприятий в развивающиеся страны.

Уникален опыт целенаправленного индустриального развития нынешнего ЕС, который впервые вывел промышленную политику на наднациональный, межгосударственный уровень. В частности, в связи с необходимостью преодоления последствий глобального кризиса в марте 2010 г. на саммите стран ЕС утверждена *Стратегия развития «Европа 2020 – стратегия умного, устойчивого и всеобъемлющего роста»* [4]. В рамках этой стратегии сформулированы семь флагманских инициатив, среди которых в качестве ключевого фактора конкурентоспособности обозначена «Промышленная политика для эпохи глобализации». Через полгода на основе

Таблица 2 – Целевые показатели развития промышленности ЕС на период до 2020 г.

Наименование	2011 г.	Целевые значения показателей в 2020 г.
Доля промышленности в ВВП, %	15,6	20
Инвестиции		
Инвестиции в основной капитал, % к ВВП	18,6	23
Инвестиции в оборудование, % к ВВП	6–7	9
Торговля на внутреннем рынке		
Доля торговли товарами на внутреннем рынке, % к ВВП	21	25
Малые и средние предприятия (МСП)		
Доля МСП, занимающихся электронной торговлей, %	–	33
Доля МСП, экспортирующих за пределы ЕС, %	13	25

Источник: [5, с. 20]

этой инициативы был разработан и обнародован развернутый программный документ «*Интегрированная промышленная политика для эпохи глобализации: выдвижение на первый план вопросов конкурентоспособности и устойчивого развития*», основной идеей которого стало создание высококонкурентной обрабатывающей промышленности и связанных с нею услуг, т. е. всех сфер, влияющих на конкурентоспособность промышленности и ЕС в целом (табл. 2).

В соответствии с этими целевыми показателями официально реализуемая с 2012 г. *Стратегия промышленной политики Европейского союза* предусматривает планомерное увеличение к 2020 г. на 30 % доли обрабатывающей промышленности в общем ВВП входящих в содружество стран.

Анализируя все эти процессы, приходится констатировать следующее. Подлинным прорывом на концептуально-теоретическом уровне следует считать тот факт, что страны ЕС с традиционного уровня борьбы за здоровую конкуренцию внутри союза постепенно поднялись до осознания необходимости формирования его *коллективной конкурентоспособности на внешних рынках*. Специалисты четко отмечают важную деталь – в последние годы наши западные соседи в качестве стратегического приоритета развития обозначают не просто промышленную политику, а достижение именно *промышленной конкурентоспособности ЕС как целостной экономической системы*.

Возмутителями спокойствия западных стран, где до последнего времени была весьма популярна концепция постиндустриального общества и основанные на ней планы формирования сервисной экономики (экономики услуг) путем вынесения на периферию своего материального производства, стали так называемые новые индустриальные страны. Охотно размещая у себя производственные мощности западных корпораций, Южная Корея, Сингапур, Бразилия, Индия, Китай в считаные годы совершили такой технологический рывок, на осуществление которого у нынешних лидеров НТП ушли десятилетия. В результате новые индустриальные страны, поначалу банально заимствовавшие и копировавшие передовые технологии, а затем научившиеся воспроизводить их на базе собственных исследований и разработок, имеют возможность на равных конкурировать с грандами мировой экономики.

Так, реализуемый с 2012 г. *Национальный пятилетний план развития промышленности Индии* обеспечил уверенный рост промышленного производства и экспорта высокотехнологичных продуктов даже в условиях нынешнего мирового финансово-экономического кризиса, пославшего в нокдаун промышленность большинства западных стран. Принятый к реализации в 2011 г. *План Большой Бразилии* нацелен на закрепление достигнутых в предыдущие годы успехов ее индустриализации, что позволило заметно потеснить общепризнанных мировых лидеров НТП, например, в области авиастроения – американскую корпорацию Boeing и европейскую Airbus.

Однако более всего впечатляют успехи коммунистического Китая, который в соответствии с традиционными пятилетними планами по сравнению с 2000 г. сумел нарастить наукоемкость своего ВВП с 0,9 до нынешних 2,1 %, экспорт высокотехнологичной продукции – с 41,7 до 660,3 млрд долларов, долю наукоемкой продукции в общем объеме экспорта – с 3,1 до 29,9 %, численность исследователей, занятых исследованиями и разработками, – с 675 тыс. до 2,3 млн человек, число ежегодно подаваемых резидентами заявок на патенты – с 25,4 тыс. до 2,4 млн. Инновационная

политика находится под пристальным вниманием государства, поскольку 90 % всех инновационных фондов принадлежит государству.

Всего лишь десятилетие тому назад правительство КНР поставило амбициозную задачу в области повышения глобальной промышленной конкурентоспособности страны – добиться того, чтобы среди 500 самых крупных ТНК планеты не менее 50 были китайскими компаниями. В соответствии с этим решением в период с 2003 по 2013 г. рост инвестиций в китайскую промышленность в среднем составил 20 % в год! В результате столь целеустремленной индустриальной политики эта страна, которую на Западе планировали видеть лишь как «мировой сборочный цех», вырвалась из тисков «отверточной сборки» и, преодолев технологическую зависимость, сегодня сама выступает в качестве одного из глобальных «локомотивов» инновационной экономики. В результате, согласно данным американского журнала «Форчун», по итогам 2013 г. в списке 500 крупнейших ТНК мира оказалось сразу 100 китайских компаний. При этом по сравнению с предыдущим годом этот список пополнился сразу 5 китайскими корпорациями, в то время как количество американских ТНК в нем уменьшилось на 4 единицы и составило 128. Эксперты журнала отмечают, что начиная с 2003 г. в первую десятку крупнейших компаний мира вошли сразу три китайских предприятия – Китайская нефтехимическая корпорация «Синопек», занявшая 3-е место в списке, Китайская национальная нефтегазовая корпорация (4-е место) и Китайская национальная корпорация электросети (7-е место).

Перечисленных фактов, на наш взгляд, вполне достаточно для того, чтобы осознать: модернизация индустриально-промышленного комплекса ЕАЭС, желающего следовать в русле общемировых тенденций экономического развития и занять достойное место в когорте технологически развитых стран, также должна стать одним из главных приоритетов его дальнейшего развития. Очевидно, что реализация этого проекта, который в силу острого лимита времени должен иметь всеобщий, мобилизационный характер, принципиально невозможна в тисках господствующей конкурентно-рыночной социально-экономической парадигмы и соответствующего ей потребительского, эгоистического, сугубо индивидуалистского мировоззрения, когда каждый озабочен только индивидуальной прибылью-полезностью. Охарактеризованный выше отказ лидеров мировой экономики от рыночного саморегулирования в пользу прогнозирования, программирования и планирования индустриального развития – красноречивое тому подтверждение.

Иными словами, если страны бывшего СССР не желают оказаться в списке стран с «банановыми» и «сырьевыми» экономиками, то они по примеру технологически развитых держав должны срочно приступить к реализации новой промышленной (неоиндустриальной) политики. Следует пояснить, что сегодня ее концептуальные и теоретические основы достаточно хорошо разработаны усилиями российских и белорусских ученых. В частности, показано, что индустриальное развитие – это непрерывный, перманентный процесс, первая фаза которого – индустриализация, реализованная в соответствии с формулой «*электрификация + механизация народного хозяйства*», – успешно пройдена всеми развитыми странами, включая Советский Союз, в первой-второй половине прошлого века.

Термин «неоиндустриализация» означает, что в наши дни мир вступает в очередную, новую фазу индустриального прогресса, реализуемую в соответствии с принципиально новой формулой «*автоматизация национальной экономики + вертикальная интеграция производств и капиталов*» [1]. Это выражается, с одной стороны, в ускоренном росте количества встроенных микроконтроллерных управляющих устройств, позволяющих многократно повысить производительность физического и управленческого труда. С другой стороны, интеграционная доктрина развития проявляется в быстром нарастании концентрации капиталов и прибыли под контролем сверхкрупных, обладающих колоссальной монопольной силой ТНК. В итоге специалисты все больше склоняются к мнению, что «*мировой рынок – это монополизированный рынок без конкурентов*» [6, с. 180], а «*хозяйствование на основе монополий – это уже принципиально новый порядок отношений, где рынок в своих традиционных проявлениях носит вспомогательный характер лишь в определенных сферах деятельности*» [7, с. 51].

Об увеличении экономической роли сверхкрупных корпораций свидетельствует, например, быстрый рост экономического могущества американских ТНК на фоне практического сведения на нет роли малого и среднего бизнеса (рис. 1). Аналогичные процессы характерны и для других технологически развитых стран, отчетливо демонстрирующих отнюдь не развитие внутренней конкуренции, а наоборот, ее угасание и вытеснение на межгосударственный, глобальный уровень.

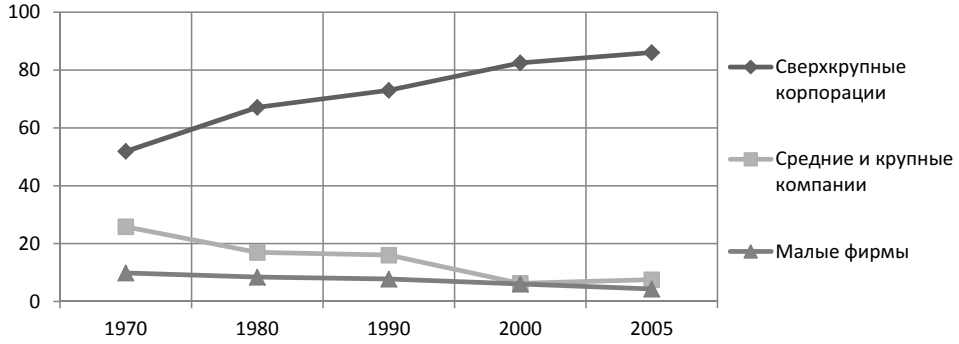


Рис. 1 – Долгосрочная динамика удельного веса малых, средних и крупных фирм в общей прибыли компаний США (1970–2005 гг.), %

Источник: построено на основе [8, с. 20]

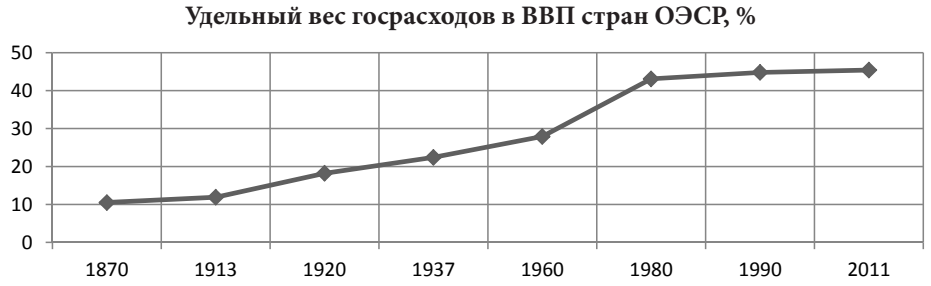


Рис. 2 – Долгосрочная динамика изменения экономической роли государства в странах ОЭСР

Источник: построено на основе данных [9, p. 5; 10]

Интеграционные тенденции проявляются не только на микроэкономическом уровне быстро растущих субъектов хозяйствования, но и на макроуровне – в рамках национальных экономик, а также на межгосударственном, глобальном уровне. Так, исследования МВФ доказывают, что за последние 140 лет во всех без исключения наиболее развитых странах мира роль государства – этого мощного интегрирующего экономику и общество института – выросла в среднем в 4,5 раза (рис. 2). А усиление роли мощных межгосударственных союзов и блоков (G7, G20, ЕС, НАТО, ЕАЭС, ОЭСР, ОПЕК, БРИКС, ШОС, АТЭС, МЕРКОСУР, НАФТА и др.) вообще сделалось общемировой тенденцией, отображающей поистине глобальный характер интеграционных процессов.

К сожалению, уже упоминавшееся выше резкое осложнение геополитической ситуации вокруг ЕАЭС, и прежде всего кровавая междоусобица на Украине, свидетельствуют: западные страны уже перевели начатую в 1990-е гг. открытую борьбу за ресурсы бывшего СССР, считавшегося природной кладовой мира, в завершающую, активную, вооруженную фазу. Печальный опыт некоторых наших соседей с их нескончаемыми «майданами», «тахрирами» и всевозможными цветными революциями, умело переводимыми Западом в стадию кровопролитных гражданских войн, воочию показал, что наши стратегические конкуренты не шутят, они настроены в борьбе за чужие ресурсы весьма решительно и серьезно. В этих условиях продолжать слабеть, наблюдая за рыночной деградацией научно-образовательного и индустриально-промышленного комплекса – фундамента экономической и военно-политической конкурентоспособности любой современной страны, – смерти подобно. Поэтому наш лимит времени на разрушительные рыночные эксперименты и игру в либерально-рыночную экономику стремительно истекает.

На планете давным-давно актуальна уже не либерально-рыночная, а принципиально иная, интеграционная экономическая парадигма, ориентирующая на переход к высшим, господствующим формам капитализма, которые позволяют реализовывать системный, кооперационный, синергетический эффект от объединения ресурсов, взаимодействия, сотрудничества предприятий и государств (табл. 3). Важно понять, что современная конкуренция разительно отличается от борьбы мелких и мельчайших производителей внутри страны во времена Адама Смита, когда тот две с половиной сотни лет назад создавал свое учение. Сейчас конкуренция вышла из национальных границ на глобальный уровень, где за ограниченные ресурсы бескомпромиссно сражаются уже

Таблица 3 – Стадии (уклады) капитализма и их характерные особенности

Стадии капитализма от низшей к высшей	Преобладающая форма собственности	Субъект собственности	Основное звено воспроизводства	Целевая функция	Масштаб планирования	Характер конкуренции
Частнокапиталистическая (конец XVII–середина XIX в.)	Дезинтегрированная, атомарная	Персонифицированный: частный капиталист	Отраслевое предприятие	Частная прибыль	Локальный, в рамках предприятия	Конкуренция мелких и средних производителей *внутри страны*
Государственно-монополистическая (конец XIX–начало XX в.)	Горизонтально-интегрированная	Персонифицированный: отраслевой капиталист	Отраслевая монополия	Монопольная прибыль	Отраслевой	Конкуренция крупных отраслевых монополистов *внутри страны*
Государственно-корпоративная (середина XX в.–настоящее время)	Вертикально-интегрированная	Смешанный: корпоративный капиталист	ТНК (транснациональная корпорация)	Добавленная стоимость	Макроэкономический, в рамках национальной экономики	Конкуренция сверхкрупных национальных ТНК при патронаже национальных правительств *на мировых рынках*
Госкапиталистическая (с середины XXI в.)	Системно-интегрированная	Деперсонифицированный: совокупный капиталист	ЕНК (единый народно-хозяйственный комплекс)	Совокупная покупательная способность	Народно-хозяйственный	Конкуренция стран и их блоков *на глобальном уровне*

Источник: составлено авторами на основе информации [2, с. 13]

не столько предприниматели и фирмы, сколько могучие вертикально-интегрированные ТНК, целые страны и их союзы – ЕС, ОЭСР, НАТО и др. (см. табл. 3).

К счастью, стартовавший с 1 января 2015 г. ЕАЭС благодаря обеспечиваемой им свободе трансграничного перемещения капиталов, товаров, услуг и рабочей силы открывает новые широкие возможности для создания аналогичных вертикально-интегрированных ТНК с участием российского, казахского, белорусского, армянского, киргизского капиталов в рамках новой индустриальной политики. Ключевым союзником и примером для стран ЕАЭС может и должен стать Китай, который на протяжении последних десятилетий демонстрирует эффективную индустриальную политику и уверенный промышленный рост, благодаря чему эта страна и приобрела свой нынешний экономический и военно-политический авторитет. По примеру КНР новая индустриальная политика должна стать ключевым стратегическим проектом стран ЕАЭС, который, с одной стороны, объективно ускорит их экономическую интеграцию, а с другой – создаст необходимые условия и предпосылки для реального, ускоренного перехода наших стран к инновационным факторам развития.

На основании изложенного можно сделать следующий принципиальный вывод: для успешной модернизации и конкурентоспособного развития странам Союзного государства и ЕАЭС прежде всего необходимо кардинально пересмотреть базовую доктрину развития. По примеру технологически развитых стран нам необходимо уже сегодня отказаться от безнадежно устаревшей (времен Адама Смита) конкурентно-рыночной научно-образовательной парадигмы, ориентирующей наши страны на низший, зависимый, свойственный колониальным странам частнособственнический капитализм (см. табл. 3). Важно перенастроить отечественную научно-образовательную систему на интеграционную парадигму экономических знаний, нацеливающую на формирование высшего, господствующего капитализма государственно-корпоративного типа.

На практике это должно выражаться в следующем. Во-первых, задача достижения глобальной конкурентоспособности требует не просто прекратить компрадорскую политику выдачи под расчленяющую «секиру приватизации» все новых и новых порций общенародной собственности, но и пересмотреть ее итоги, особенно в части сырьевых и энергетических отраслей. Об актуальности последнего предложения свидетельствует, например, и то, что даже сами идеологи наших рыночных реформ не считают крупную частную собственность на постсоветском пространстве легитимной [11]. Более того, некоторые из них критикуют наших чиновников за то, что представления последних об эффективной экономике до сих пор «*чаще всего сводятся к набору абстрактных либеральных норм о достоинствах частной собственности, свободы предпринимательства и конкуренции*» [12, с. 11]. И это несмотря на то, что «*за последние три десятилетия западный капитализм в сущностном плане изменился больше, чем за предшествовавшие сто лет*» [12, с. 71].

Во-вторых, исходя из необходимости достижения глобальной конкурентоспособности ЕАЭС, Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Россия уже сегодня должны приступить к формированию и реализации межгосударственной промышленной политики, определить приоритеты и целевые показатели процессов промышленной интеграции. Речь должна идти не о здоровой конкуренции внутри ЕАЭС, а о совместных, согласованных действиях по вытеснению наших общих стратегических конкурентов со своих внутренних рынков, а затем о противодействии им на внешних рынках. Для этого необходимо всемерно поощрять создание и рост крупных и сверхкрупных вертикально-интегрированных транснациональных корпораций (ТНК) с участием белорусского, российского, казахского, армянского, киргизского капиталов. Особенностями этих ТНК должны стать отнюдь не конкуренция, а кооперация и взаимное дополнение производств.

Кстати говоря, необходимые правовые основы для этого имеются, поскольку статья 32 Договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве прямо предусматривает, что участвующие в нем страны «*обязуются способствовать созданию эффективных взаимодополняющих производств с учетом взаимных экономических интересов государств*». Если еще недавно в России было табуировано даже употребление терминов «план» и «планирование», то сегодня там разработан и вступил в силу Федеральный закон Российской Федерации «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28 июля 2014 г. № 172-ФЗ, четко определивший его цели, задачи, методы и инструменты. Высшее российское руководство страны постепенно приходит к осознанию неизбежности усилий, нацеленных на планомерное, ускоренное индустриальное развитие [1; 3]. Другой наш парт-

нер по ЕАЭС Казахстан недавно также известил о новой экономической политике, в т. ч. о реализации Государственной программы форсированного инновационного индустриального развития на 2015–2019 гг. (ГПФИИР 2015–2019) как стратегического плана ускоренного развития промышленного комплекса страны.

Что касается Беларуси, то признаваемые сегодня даже ее недругами успехи, кстати, достигнутые в условиях острого дефицита собственных природных ресурсов, обусловлены исключительно планомерным развитием ее экономики, включая отечественный промышленный комплекс. Одним из стратегических документов в этой области является Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 г., утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 05.07.2012 № 622. Она направлена на формирование конкурентоспособного инновационного промышленного комплекса, ориентированного на создание высокопроизводительных рабочих мест и рост производительности труда по добавленной стоимости не менее 50 % от европейского уровня, увеличение выпуска соответствующей мировым стандартам продукции и наращивание экспортного потенциала конкурентоспособности. В Программе констатируется, что промышленный комплекс является основой развития национальной экономики, обеспечения экономической безопасности страны. Он формирует около 30 % создаваемого в республике ВВП, более 90 % объема экспорта и основную сумму валютных поступлений в республику, обеспечивает рабочими местами четверть экономически активного населения страны.

В-третьих, учитывая ключевую роль промышленного комплекса в инновационном развитии национальной экономики и обеспечении ее глобальной конкурентоспособности, необходимо подчинить кредитно-денежную, налоговую, бюджетную политику нуждам ускоренного индустриального развития наших стран. Для этого жизненно важно привести основные параметры функционирования монетарной, кредитно-денежной, бюджетной сферы в соответствие общепринятым во всем цивилизованным мире нормам [13].

Прежде всего, необходимо провести дедолларизацию, в том числе уйти от взаимных расчетов между странами ЕАЭС в долларах, взять под жесткий контроль процессы вывода иностранной валюты за пределы союза, сформировать валютный бюджет развития, который будет обеспечивать безусловный приоритет расходования иностранной валюты на нужды модернизации производства, прежде всего промышленности. По примеру Китая валютное обеспечение потребительского сектора должно осуществляться по остаточному принципу, что приведет к кардинальным изменениям в валютной политике наших стран. Курс национальной валюты в странах бывшего СССР, заниженный относительно паритета покупательной способности (ППС) в разы, селективно разрушает научно-инновационный и промышленный секторы [13]. В связи с этим странам ЕАЭС жизненно важно привести обменные курсы своих национальных валют, используемых на нужды модернизации народного хозяйства, в соответствие ППС или даже установить его выше подобно тому, как это сделали все без исключения технологически развитые страны.

Кроме того, надо решительно прекратить разрушительную практику реализации «жесткой» кредитно-денежной и бюджетной политики в то время, когда все технологически развитые страны ради стимулирования своего производственного комплекса, наоборот, прибегают к так называемым «количественным смягчениям» и прочим аналогичным мерам. В частности, странам ЕАЭС необходимо довести (кратно увеличить) коэффициенты монетизации национальной экономики до оптимального значения 60–100 % от ВВП. Вместо ставшего традицией урезания бюджетных расходов надо предусмотреть преимущественное бюджетное финансирование научно-образовательной и промышленной сфер, являющихся локомотивами инновационного развития. С той же целью жизненно важно довести (кратно снизить) стоимость кредитных ресурсов для этих сфер до разумных, общепринятых во всем цивилизованном мире значений.

В-четвертых, усилия наших ведущих ученых-экономистов необходимо сосредоточить на разработке экономической научно-образовательной парадигмы, всецело ориентированной на национальные интересы. Вместо нынешнего англосаксонского неоклассического «мейнстрима», лукаво нацеливающего нас на рыночную дезинтеграцию и «войну всех со всеми», необходимо перейти к такой системе экономических знаний, которая позволит странам ЕАЭС и их предприятиям наиболее полно реализовать системный, синергетический эффект от интеграции, – кооперации и сотрудничества, объединения капиталов и ресурсов [14]. Только в этом случае в преддверии суровых испытаний, которые сулит миру столь

бурно начавшийся XXI век, наш новый союз сможет более или менее на равных конкурировать с США, Китаем, Японией, ЕС и их ТНК, а значит, будет иметь шанс на сохранение своего экономического и политического суверенитета.

Литература

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

2. Губанов, С. С. Неоиндустриализация России и нищета ее саботажной критики / С. С. Губанов // Экономист. – 2014. – № 4. – С. 3–32.

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

4. Европа_2020 // Свободная энциклопедия «Википедия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www. ru.wikipedia.org/wiki/Европа_2020. – Дата доступа: 12.11.2014.

5. Промышленная политика Евросоюза. Экспертный доклад для Департамента промышленной политики Евразийской экономической комиссии // ФГБОУ ВПО «Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации», М., 2013. – 150 с.

6. Лемещенко, П. С. Институциональная природа денег, или К основанию тайны финансового кризиса / П. С. Лемещенко // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. – 2009. – № 2. – С. 170–189.

7. Лемещенко, П. С. От стоимости к институциональной ценности / П. С. Лемещенко // Экономическая наука сегодня: сб. науч. статей. – Минск: БНТУ, 2013. – Выпуск 1. – С. 46–67.

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

9. Vito Tanzi. The Demise of the Nation State? / Vito Tanzi // IMF Working Paper 98/120. – 1998. – August. – P. 5.

10. OECD. Government at a Glance 2013 // OECD Publishing. – 2013 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/4213201e.pdf. – Date of access: 20.12.2014.

11. Явлинский, Г. Необходимость и способы легитимации крупной частной собственности в России: постановка проблемы / Г. Явлинский // Вопросы экономики. – 2007. – № 9. – С. 4–26.

12. Явлинский, Г. А. Рецессия капитализма – скрытые причины / Г. А. Явлинский; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом «ВШЭ», 2014. – 184 с.

13. Байнёв, В. Ф. Монетарные факторы деиндустриализации / В. Ф. Байнёв // Экономист. – 2009. – № 4. – С. 35–46.

14. Объективная реальность и лженаука: коллективная монография / В. Л. Акулов, В. Ф. Байнёв, В. Н. Волович [и др.] / Ред. колл.: А. В. Воронцов, В. Н. Волович. – СПб., Изд-во «Союз», 2011. – 119 с.

Материал поступил в редакцию 23.02.2015.

Нелетальное разрушение субъектов в социальных ризоморфных средах и современная политическая экономия: постановка проблемы

Солодовников Сергей Юрьевич,
доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономики и права Белорусского национального технического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье через призму предмета политической экономии рассматриваются общественно-функциональные инновации, позволяющие осуществлять нелетальную сборку и разборку социальных субъектов. Показывается феноменологическая роль данного явления в современных механизмах хозяйственной конкурентной борьбы.

Through the prism of the political economy this article deals with socially functional innovations allowing to carry out the non-lethal technologies (NLT) destruction of social subjects. The phenomenological role of this phenomenon is shown in the modern mechanisms of economic competitive activity.

За последние 25 лет в отечественной науке значительно снизился интерес к исследованию фундаментальных, основополагающих категорий. Вместе с тем без познания базовых социально-экономических отношений невозможно понять законы функционирования любой экономической системы, генезис ее типов и форм. Снижение интереса к фундаментальным проблемам породило в белорусской экономической теории засилье «мелкотемья», стремление у многих, даже безусловно талантливых и грамотных ученых, тщательно исследовать очень мелкие детали огромного здания, именуемого «экономической системой общества», при этом не задавая себе вопросы: «А как устроено здание в целом? Каковы принципы его работы? Что надо сделать, чтобы планируемые преобразования усиливали жизненность нашего социума?» Некоторые ученые-экономисты и оппозиционные политики предлагают на веру принимать утверждения о необходимости автоматически принимать постулаты западных «экономиксов» и надеяться, что свободная конкуренция (этот экономический флогистон начала 90-х годов прошлого века) автоматически решит наши сегодняшние непростые проблемы. Как результат – в экономической теории начали возникать работы, исследующие не реальные, а виртуальные социально-экономические отношения, опирающиеся при этом на достаточно сложный математический аппарат.

Предлагаемая работа должна способствовать дальнейшему прогрессу экономической теории и методологии, обращению к исследованию такой фундаментальной проблемы, как сборка и разборка социальных субъектов. При этом предполагается, что дальнейший прогресс политэкономии (и как результат – действительное возвращение ей роли методологической базы частных экономических дисциплин) возможен лишь, во-первых, при возвращении ей традиционного предмета изучения – отношения между социально-экономическими субъектами и, во-вторых, при широком привлечении к политэкономическим исследованиям достижения «сопредельных» наук: социальной философии, теории познания, универсальной истории, психологии, социологии и некоторых других. Напомним, что политическая экономия – это социальная наука, изучающая отношения между социальными субъектами, включенными в единый, относительно устойчивый, организационно оформленный материально-общественный комплекс, в пределах которого осуществляется внутренне взаимосвязанное производство, присвоение и социально значимое потребление материальных средств и благ для обеспечения физической жизни общества, а также для создания материальной базы всех сфер общественной жиз-

ни. Политэкономия исследует законы, управляющие развитием социально-экономических системы, а также рассматривает названные системы в различные исторические периоды и эпохи через призму субъектных (межклассовых) отношений.

В СССР политическая экономия не уделяла достаточно внимания социально-экономическим феноменам. Одна из причин этого состояла в том, что человек, главный элемент экономических отношений, был «изгнан» из экономической науки. Широко распространенный псевдообъективистский подход ограничивал поле исследований ученых-экономистов лишь отношениями людей, причем независимых от воли и сознания. Система понятий, категориальный аппарат политэкономии не улавливали субъектную социально-экономическую сущность экономических реалий. Сегодня не только дальнейший прогресс, но и само существование политэкономии немыслимо без углубления политэкономического анализа социально-экономических взаимоотношений между различными социальными субъектами.

В настоящее время общественно-функциональные технологии, направленные на нелетальное разрушение социальных субъектов, из сферы военно-политического противостояния естественным образом пришли в сферу политико-экономической конкуренции. В литературе все чаще и чаще стали встречаться новые понятия «информационное оружие» и «информационная война», которые, в сущности, означают революцию не только в военном искусстве и в сфере компьютерно-информационных технологий, но и в сфере межстрановой конкуренции и классовой борьбы.

Часто за этим скрываются принципиально новые формы противоборства, в которых победа, «подавление противника» будет достигаться не с помощью классического (даже ядерного) оружия и традиционных способов ведения войны, а путем массированного использования информационного оружия. Многие аналитики технологически развитых стран считают этот вид оружия «решающим фактором владения современным миром» [1]. Национальные информационные ресурсы сегодня составляют все большую долю национального богатства в развитых странах. «Информационное оружие» сейчас называют «троянским конем XXI века» [1].

Появление информационного пространства привело к появлению желающих не только поделить это пространство, но и контролировать и управлять процессами, в нем происходящими. Для этого используется так называемое технико-ориентированное информационное оружие, которое подразделяется на то, которое направлено против компьютерных систем и способствует всяческой трансформации информации в пользу информационного агрессора. Оно выступает в таком случае в качестве средства уничтожения, искажения или хищения информации; средства преодоления систем защиты; средства ограничения допуска законных пользователей; средства дезорганизации работы технических средств, компьютерных систем [2]. В отличие от технико-ориентированного информационного оружия информационное оружие как общественно-функциональная инновация представляет собой такой вид информационного оружия, который подвергает воздействию определенные группы социальных субъектов с целью навязывания им нужного манипулятора социально-экономического поведения.

В 1996 г. при поддержке американского правительства прошла 5-я Международная конференция по информационной войне. В ее итоговых документах был сделан крайне важный вывод о том, что «стратегия применения информационного оружия носит исключительно наступательный характер» [3, с. 27]. Наступательный характер информационного оружия не только во многом определяет характер информационной войны, но и позволяет вычислить потенциального информационного агрессора. В таком случае по объему информации, целенаправленно передаваемой от одного противника к другому, можно определить меру и количество информационной агрессивности. При этом неважно, какой характер имеет передаваемая информация.

Возникновение кибернетического пространства ознаменовало собой начало эпохи информационных войн. Это можно объяснить тем, что с появлением все более и более усовершенствованных компьютерно-информационных технологий ведение информационной войны становится в разы быстрее и является более эффективным воздействием на социум. Так как хозяйствующий субъект уничтожается нелетально, то окончательная победа в информационной войне является «алгоритмически неразрешимой проблемой» [2].

Главная цель применения информационного оружия состоит в том, чтобы заставить противника направить имеющиеся у него средства, в т. ч. технические, против самого себя. Информационное оружие второго типа направлено против социальных субъектов и включает в себя несиловые методы борьбы, такие, например, как сборка и разборка социального субъекта. Для сборки и

разборки социального (квазисоциального) субъекта сегодня используется информационное оружие, под которым понимается средство ведения современной нелетальной войны. Оно обеспечивает идентификацию и поражение противника с помощью информационных концентраторов различных конструкций (традиционные СМИ, сетевые гипертекстовые концентраторы и т. п.). Позволяет оказать влияние на социальный субъект, приводящее к блокированию его социальных действий (социальной активности). Позволяет эффективно перераспределять (переделить) материальные ресурсы (изменить отношения собственности) без нанесения повреждений самой собственности.

Важнейшим компонентом современного информационного оружия выступает направленный (сетевой) дискурс – специальная процедура детального анализа и оценки социальных действий социального или квазисоциального субъекта, осуществляемая с помощью информационных концентраторов, которая является самой серьезной угрозой для социально-паразитических структур. Особенно эффективна эта процедура при комбинированном применении средств пятого и шестого технологических укладов. Например, традиционных СМИ и гипертекстовых сетевых информационных концентраторов. Кроме того, процедура направленного дискурса обладает креативными возможностями по созданию как гиперманипуляторов (генераторы слухов, легенд и т. п.), так и антиманипуляторов.

Разборка социального (квазисоциального) субъекта – информационное воздействие, приводящее к разрушению имиджа (социальная смерть, реорганизация, расформирование и т. п.). В свою очередь, сборка социального (квазисоциального) субъекта – это информационное воздействие, обеспечивающее защиту имиджа (социальный «бронежилет»), восстановление имиджа, формирование нового имиджа (доверия, влияния). В данном контексте под влиянием понимается способность социального субъекта создавать и предотвращать угрозы (управление угрозами и с помощью угроз). Обеспечивает различные виды доминирования, определяет достоинство, самооценку, самоуважение и т. д. В свою очередь, информационный концентратор – это специальная сетевая конструкция, позволяющая осуществлять *направленный сетевой дискурс*, оперативно визуализировать вред (угрозу), исходящую от социального субъекта. Такая «подсветка» позволяет мобильной толпе сетевых активистов (когнитивных крыс, солдатам сетевой информационной войны) точно нанести информационный удар и нелетально для социального субъекта предотвратить наносимый им вред (разрушить представляемую им угрозу). Информационный концентратор способен разрушать и восстанавливать *доверие* к социальному субъекту, технологически обеспечивать *солидарное поведение* мобильных толп.

В данном контексте под квазисоциальным субъектом понимаются организационные структуры, создаваемые человеком в процессе жизнедеятельности (оформляются различными способами в зависимости от различных юрисдикций). Выделение квазисоциальных субъектов в отдельную категорию необходимо, например, при пояснении особенностей применения по ним *информационного оружия* (за квазисубъектом чаще всего прячутся, маскируются конкретные люди). Результатом разборки субъекта является его социальная смерть – тотальное негативное гражданское согласие в отношении социального субъекта; разрушение доверия к социальному субъекту, вследствие чего он лишается влияния даже на процессы собственной жизнедеятельности, утрачивает позиции доминирования.

Важным компонентом выстраивания названных технологических (общественно-функциональных) процессов является адекватная оценка вреда (угроз). Используемая сегодня рядом российских социальных технологов и маркетологов шкала оценки вреда (угроз) В. А. Чигирева – П. А. Юнацкевича [4–8] (бинарная, десятибалльная и т. п.) как способ оцифровки и визуализации вреда и угроз от социальных действий социальных и квазисоциальных субъектов, являясь, по сути, квазиметрической шкалой, позволяет получить «гладкие» оценочные функции и, соответственно, применять в социальных измерениях весь арсенал хорошо разработанных методов оптимального управления теории игр и т. п.

Применение названной шкалы оценки вреда и угроз в гипертекстовых информационных концентраторах позволяет эффективно влиять (управлять) социальными (ризоморфными) процессами. Для разработки способа измерения индивидуального уровня нравственности социального субъекта В. А. Чигиревым и П. И. Юнацкевичем понятию «нравственность» дано социально-технологическое определение, позволяющее использовать его для профилактики социального паразитизма. Связь понятий «нравственность» и «ущерб» позволяет создать *практический критерий* этической (нравственной) оценки любого социального действия в виде бинарной (или любой другой) шкалы.

Начало информационной войны определить трудно, и это дает определенные преимущества агрессору. Но превосходство, полученное агрессором на начальном этапе, может и не привести к окончательной победе. Это происходит в случае, если жертва нападения успеет осознать, что против нее ведется информационная война. В случае быстрого и массового перепрограммирования хозяйствующего субъекта наиболее результативными являются приемы, имеющие эмоциональную окраску. То есть для более эффективного достижения результата упор в первую очередь должен делаться на деятелей искусства, культуры, религиозных служителей.

Сегодня СМИ являются классическим информационным оружием: финансируются правящей верхушкой, применяются для управления хозяйствующими субъектами в собственных интересах и навязывания им своего мнения. Теперь время, необходимое для победы в информационной войне, ранее измеряемое веками и десятилетиями, уже можно сократить до вполне приемлемых сроков. Мир снова поворачивается к высоко заряженному полю битвы идей; это уже не только мир, в котором материальная база является предметом ожесточенного соперничества. В этом формирующемся мире ключ к успеху будет лежать в умелом управлении информационными возможностями и ресурсами, т. е. в стратегическом планировании и управлении.

В случае успешного противодействия агрессивным действиям с целью разборки социального субъекта происходит субъектно-объектный переход (превращение) – ситуация, в которой заказчик или организатор (агрессор), применяющий информационное оружие, сам подвергается его ответному воздействию со стороны своей жертвы. Жертва, использующая свое превосходство в оперативном искусстве применения информационного оружия, часто получает серьезное преимущество, вплоть до быстрой социальной смерти нападавшего.

Литература

1. Обозреватель 15.05.1998 / Информационная война – основная форма борьбы ближайшего будущего? Б. Онорский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.agentura.ru/text/press/opponent/info1.txt. – Дата доступа: 11.09.2012.

2. Расторгуев, С. П. Часть вторая. Информационное оружие и проблема алгоритмической неразрешимости перспективности для информационных самообучающихся систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа:< http://evartist.narod.ru/text4/58.htm>. – Дата доступа: 11.09.2012.

3. Смолян, Г. Новости информационной войны / Г. Смолян, В. Цыгичко, Д. Черешкин // Защита информации: Конфидент. – 1996. – № 6. – С. 25–31.

4. Агафонов, С. Ю. Глобальное управление и нравственный принцип / С. Ю. Агафонов, С. В. Горюнков, Е. Ф. Матвейчук, В. А. Чигирев, П. И. Юнацкевич. – СПб.: Институт нравственности, 2006. – 128 с.

5. Чигирев, В. А. Нравственный путь безнравственной цивилизации / В. А. Чигирев. – СПб.: ОСБ ПАНИ, 2006. – 196 с.

6. Юнацкевич, П. И. Методические рекомендации по противодействию коррупции в государствах – участниках Содружества Независимых Государств / П. И. Юнацкевич, В. А. Чигирев. – СПб.: Отделение социальных технологий и общественной безопасности Петровской академии наук и искусств, 2007. – 96 с.

7. Юнацкевич, П. И. Социальные технологии и общественная безопасность: доклад о результатах и внедрении научных исследований отделения социальных технологий и общественной безопасности Петровской академии наук и искусств / П. И. Юнацкевич, В. А. Чигирев, Е. Ф. Матвейчук, С. В. Горюнков. – СПб.: ОСБ ПАНИ, 2008. – 48 с.

8. Котов, В. В. Проблемы построения информационных систем шестого технологического уклада / В. В. Котов // Наука и образование в условиях социально-экономической трансформации общества: мат-лы XIV Междунар. науч.-практ. конф. – Минск: ИСЗ, 2011. – С. 132–134.

Материал поступил в редакцию 25.02.2015.

Гибридная производственная модель прогнозирования экономического роста ЕАЭС

Господарик Екатерина Геннадьевна,
аспирант кафедры аналитической экономики и эконометрики Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

Иришев Берлин,
доктор экономических наук, управляющий компании «Parlink Consulting» (г. Париж, Франция)

Ковалёв Михаил Михайлович,
доктор физико-математических наук, профессор, декан экономического факультета Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье дан анализ текущего состояния в ЕАЭС и с помощью гибридного синтеза моделей роста [1–10] производственных факторов сделан прогноз перспективных позиций в глобальной экономике основных актеров XXI века.

The article analyzes the current state of the EAEU, and with the help of hybrid synthesis of growth models [1–10] of the production factors is made a forecast of perspective positions of the main actors in the global economy.

Стартовые позиции ЕАЭС

С 1 января 2015 г. стартовал новый экономический союз четырех стран, к которому через полгода присоединится Кыргызстан. Сравнивая ЕАЭС с ЕС в стадии их зарождения, мы обнаруживаем, что шесть стран – учредителей ЕС имели примерно одинаковый уровень экономического развития. Пять стран ЕАЭС не характеризуются такой гомогенностью (табл. 1). Напротив, здесь имеет полярный разброс экономических параметров, где доминирует Россия с долей около 85 % в ЕАЭС по любому из экономических параметров и входят Армения и Кыргызстан с долей в 0,4–0,6 %. Создание равноправного союза со столь существенными различиями в размерах экономик является очевидно сложной проблемой. Одностороннее доминирование России уже проявилось. Это и вывод вывозных пошлин на нефть и газ из компетенции Евразийской комиссии, и запрет Россией в 2014 г. импорта продовольствия без консультаций с партнерами, и односторонняя приостановка по отношению к Украине и Молдове договора СНГ о зоне свободной торговли. Очевидно, что ЕАЭС еще не стал механизмом равноправного согласования принципиальных внешнеторговых решений. Зачастую маленькие партнеры России должны приспосабливаться и поддерживать решения, односторонне ею принятые. Разрешение проблемы нам видится в особой роли **тандема** Беларусь – Казахстан, который должен сыграть роль драйвера экономического роста и стабилизатора равновесия и стабильности в ЕАЭС.* Такой особый статус требует более тесного сотрудничества в отстаивании перед Россией собственных интересов и общих интересов ЕАЭС. Образно выражаясь, если ЕАЭС представить в виде воздушного лайнера, то Россию можно воспринимать как его основной двигатель, а Казахстан и Беларусь – как крылья этого лайнера, на которые подвешены дополнительные двигатели Армения и Кыр-

* В ЕС тандем Германия – Франция (наиболее развитые страны) играет роль локомотива и официально признан Европейской комиссией.

Таблица 1 – Размеры отдельных стран в ЕАЭС (2013 г.)

Страна	Население / Экономически активное население		Территория суши		Земли с/х назначения / Пахотные земли		ВВП по ППС / ВВП по обменному курсу	
	млн чел.	доля, %	тыс. км^2	доля, %	тыс. км^2	доля, %	млрд долл.	доля, %
Казахстан	17,2 / 9,1	9,6 / 9,9	2 699,7	13,8	2 078,8 / 295	46,8 / 15,5	395,5 / 231,9	9,7 / 9,6
Беларусь	9,5 / 4,6	5,3 / 5,0	202,9	1,0	87,9 / 55,2	20 / 3,7	166,8 / 71,7	4,1 / 3,0
Россия	143,6 / 74,6	80,1 / 80,8	16 376,9	83,9	2 145,4 / 1 195,1	48,4 / 80,5	3 491,6 / 2 096,8	85,7 / 86,7
Армения	3,3 / 1,4	1,8 / 1,5	28,5	0,2	16,8 / 4,5	0,4 / 0,3	23,1 / 10,4	0,6 / 0,4
Кыргызстан	5,7 / 2,5	3,2 / 2,7	191,8	9,8	105,7 / 12,8	2,4 / 0,1	18,2 / 7,2	0,4 / 0,3
ЕАЭС	179,2 / 92,3	100 / 100	19 199,8	100	4 434,6 / 1 562,6	100 / 100	4 095,2 / 2 418,0	100

Источник: расчеты авторов на основе баз данных Всемирного банка (www.worldbank.org) и ООН (www.imf.org)

гызстан, и эти крылья не только стабилизируют равновесие внутри союза, но и дают ускорение.

Каждый член ЕАЭС имел собственные мотивы интеграции. Для России создание Таможенного союза в 2010 г. и его трансформация в ЕАЭС не столько экономический, сколько геополитический проект, который призван закрепить за ней роль региональной державы, снизить влияние Евросоюза на Беларусь, Турции – на Казахстан и на всех – будущего мирового лидера Китая. В 2012 г. В. В. Путин в Госдуме ясно сформулировал российские интересы: «…укрепление позиций России в мире и, прежде всего, через новую интеграцию на евразийском пространстве».

Мотивы Беларуси экономические – снизить стоимость российских энергоносителей (лозунг «равные конкурентные условия для субъектов хозяйствования») и повысить роль страны как транзитера.

Мотивы Казахстана – упрочить свое лидерство в Центрально-Азиатском регионе, построить противовес растущему в регионе влиянию Китая, нейтрализовать возможные проблемы с русской диаспорой (треть населения).

Мотивы Армении – в первую очередь политические (безопасность) и только на втором месте экономические – цена на газ.

Мотивы Кыргызстана – поставить своих мигрантов в России в привилегированное положение (до девальвации российского рубля треть ВНД Кыргызстана составляли переводы работающих в России).

Всех партнеров объединяет и общий аргумент – повышение инвестиционной привлекательности за счет создания общего рынка почти из 180 млн потребителей. Поэтому исключительная цель ЕАЭС – снятие барьеров для движения товаров, услуг, капитала, трудовых ресурсов, предпринимательской активности и восстановление потерянных объемов взаимной торговли. Отметим, что в ЕС взаимная торговля достигает 65 %, в НАФТА – 40 %, в АСЕАН – 25 %.

Рост взаимной торговли сдерживают изъятия по нефтепродуктам, лекарственным средствам, медицинским изделиям, алкоголю, табачным изделиям (всего 900 товарных позиций), которые будут существовать определенное время. Общий рынок нефти и газа, а также свободный доступ к нефтегазотранспортной инфраструктуре начнет функционировать только через 10 лет. Это откладывает на десятилетие полноценный эффект интеграции.

Общая цель Казахстана и Беларуси, да, очевидно, и Армении, и Кыргызстана в ЕАЭС, – «укрепить посредством экономической интеграции национальную государственность, сделать ее устойчивой». Лидеры этих стран неоднократно заявляли, что политический суверенитет и национальная независимость в ЕАЭС незыблемы. ЕАЭС не должен мешать взаимодействовать каждой стране с другими государствами, другими союзами.

ЕАЭС – экономическое образование, поэтому мы свою задачу видим в анализе параметров, эволюция которых в позитивном направлении может придать динамику роста и устойчивость новой структуре.

Текущее место в мире

Мировая доля нового объединения по населению пока невелика – 2,6 %. ВВП пяти стран

Таблица 2 – Место в мире ЕАЭС (2013 г.)

	Население, млн чел.	Территория (суша), тыс. км^2	Пахотные земли, тыс. км^2	ВВП по ППС, трлн долл.
Значение показателя для ЕАЭС	179,2	19 500	1 484,3	4,095
Доля в мире (%)	2,6	13,0	11,0	4,0

Источник: расчеты авторов на основе баз данных МВФ (www.imf.org), ООН (www.un.org) и Всемирного банка (www.worldbank.org)

ЕАЭС в 2013 г. по обменному курсу достиг 2,4 трлн долл. и составил около 3 % мирового (74,7 трлн долл.). По паритетному курсу, по последним данным IMF, совокупный ВВП немногим превысил 4 трлн долл. и составляет 4 % от мирового в 102 трлн долл. Для сравнения: в том же году ВВП по ППС ЕС – 17,6 трлн долл., США – 16,8 трлн долл., Китая – 16,2 трлн долл. Отметим, что в 1995 г. совокупный ВВП Казахстана, Беларуси, России, Армении и Кыргызстана (и по тогдашнему курсу, и по ППС) составлял всего 1,6 % мирового (см. табл. 3), т. е. за 20 лет доля стран ЕАЭС в мире удвоилась. Огромен энергетический потенциал ЕАЭС – добыча нефти, включая газовый конденсат, составляет около 15 % мировой добычи, добыча газа – 20 %, производство электроэнергии – 9 %. Значительна территория ЕАЭС – 13 % мировой, в которой разведаны практически любые полезные ископаемые. Значительно выше среднемировых (за исключением Армении) обеспеченность населения пахотными землями: Казахстан – 1,36 га на человека, Россия – 0,84 га, Беларусь – 0,58 га, Кыргызстан – 0,25 га, Армения – 0,15 га. Среднемировая норма – 0,15 га. Объем внешней торговли ЕАЭС с третьими странами – почти 1 трлн долл., что пока в 4,7 раза меньше ЕС (4,7 трлн долл.). Крупнейшие торговые партнеры ЕАЭС – Китай (объем взаимной торговли около 90 млрд долл.), Нидерланды (70 млрд долл.), Германия (65 млрд долл.).

Эффект роста взаимной торговли в ЕАЭС оказался достаточно скромным ввиду слабой таможенной защиты от внешних товаров, имеющих более высокую конкурентоспособность. Некоторый выигрыш получили лишь иностранные компании, имеющие на общей таможенной территории сборочные производства (это в первую очередь заводы по сборке автомобилей в России). Взаимная торговля стран будущего ЕАЭС прирастала с замедлением: в 2010 г. на 41,6 %, в 2011 г. на 31,9 %, в 2012 г. на 10,1 %, в 2013 г. на 0,3 %, в 2014 г. она уходит в минус. С 2010 по 2013 г. во взаимной торговле товарами увеличилась доля Беларуси с 22,1 до 27,6 %, за счет уменьшения доли Казахстана с 12,7 до 9,1 % и России с 65,2 до 63,3 % (данные Евразийской комиссии). Очевидно, что необходимо интенсифицировать торговое и инвестиционное взаимодействие стран – партнеров России по союзу между собой, которые обеспечивают чуть более 1 % взаимного товарооборота стран ЕАЭС, остальные 99 % – это российская торговля с членами ЕАЭС. На взаимные инвестиции Казахстана, Беларуси, Армении и Кыргызстана приходится также менее 1 % всех накопленных странами ЕАЭС иностранных капиталовложений.

Динамика экономического роста стран ЕАЭС после получения независимости

Экономический рост стран ЕАЭС после получения независимости в сравнении с ростом мировой экономики представлен на рис. 1 и составил в Армении более чем в 3 раза, Беларуси и Казахстане в 2 раза, в России и Кыргызстане в 1,5 раза.

Таблица 3 дает представление о росте благосостояния населения, а рис. 2 дает представление о темпах роста ВВП по ППС за 18 последних лет (период восстановления и строительства национальных экономик) и среднегодовом темпе роста (правая шкала). Бесспорные лидеры роста Беларусь и Казахстан со среднегодовыми темпами роста 8,8 и 7,8 % соответственно. Высокая динамика экономического роста дала основания некоторым исследователям (см. напр. www.worldpostcrisis.org) относить эти государства к быстроразвивающимся странам. Появились даже такие новые понятия, как «восточноевропейский зубр» для Беларуси и «центральноазиатский барс» для Казахстана. Высокий темп роста Армении обусловлен чрезвычайно низким стартом после землетрясения и войны за Карабах. ВВП по ППС на душу населения в Армении сегодня остается в три раза ниже, чем в России и Казахстане, и в два раза ниже среднемирового. Любопытно, что по прогнозу МВФ по уровню ВВП (ППС) на душу населения к 2019 г. Казахстан с 32 тыс. долл. обойдет Россию (30 тыс. долл.) и Беларусь (23 тыс. долл.).

Расслоение населения в Беларуси и Казахстане при строительстве рыночных экономик в отличие от России осталось на невысоком уровне (рис. 3). Можно сказать, что и Беларусь, и Казахстан в несколько разной степени, но являются социально

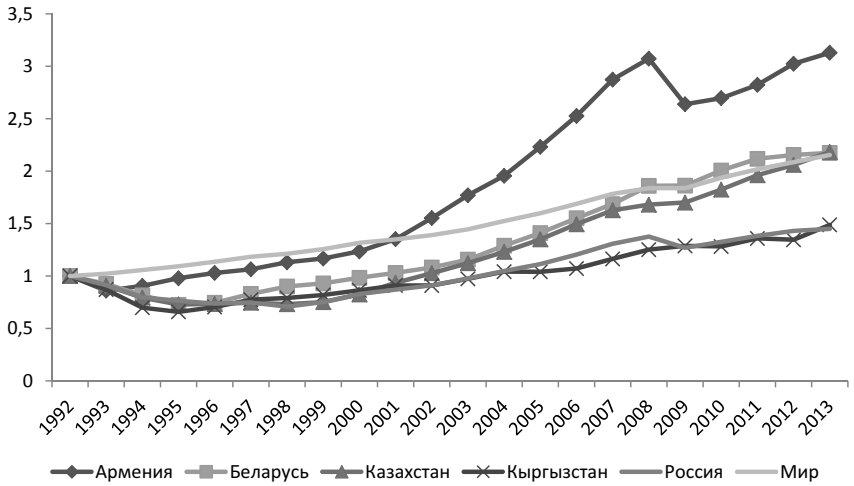


Рис. 1 – Падение и рост экономик стран ЕАЭС по отношению к 1992 г. (в постоянных ценах)
Источник: расчеты авторов на основе баз данных МВФ (www.imf.org)

Таблица 3 – Динамика ВВП (млн долл.) по ППС, в скобках долл. по ППС на душу населения

	1992	1995	2013	2019*
Беларусь	50 735 (4 966)	39 286 (3 860)	166 786 (17 623)	210 426 (22 913)
Казахстан	119 770 (7 025)	93 156 (5 943)	395 456 (23 039)	600 072 (31 978)
Россия	1 594 049 (10 727)	1 300 549 (8 770)	3 491 617 (24 298)	4 243 900 (29 533)
Армения	4 886 (1 396)	5 104 (1 391)	23 124 (7 034)	32 607 (9 801)
Кыргызстан	8 103 (1 829)	5 687 (1 237)	18 227 (3 230)	27 325 (4 561)
Мир	31 872 867 (5 828)	37 128 750 (6 475)	101 933 873 (14 233)	143 446 434 (18 889)

Источник: на основе баз данных МВФ (www.imf.org)
*Прогноз МВФ

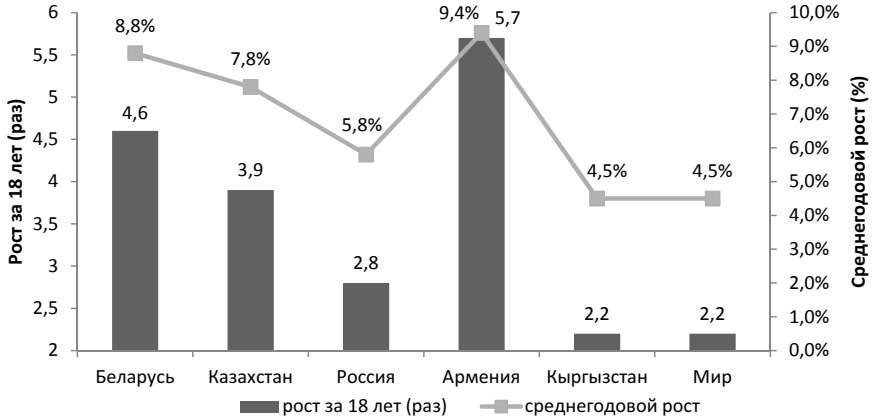


Рис. 2 – Темп роста благосостояния (ВВП по ППС на душу населения за период 1995–2013 гг.)
Источник: расчеты авторов на основе баз данных МВФ (www.imf.org)

ориентированными республиками. Обе страны входят в двадцатку мировых лидеров по коэффициенту Джини социального равенства. У России, несмотря на некоторое улучшение ситуации в последние годы, социальное неравенство значительно. Армения и Кыргызстан с небольшим уровнем ВВП на душу населения имеют среднемировые показатели неравенства.

Различия в жизненном уровне у трех стран ЕАЭС имеют тенденцию к сближению. Если в 1994 г. среднемесячная зарплата равнялась: в Беларуси – 21 долл., в Казахстане – 48 долл., в России – 100 долл., то за 2013 г. она составила: в Беларуси – 573 долл., в Казахстане – 714 долл., в России – 941 долл. Среднемесячная пенсия за 2013 г. составила в Казахстане – 204 долл., Бела-

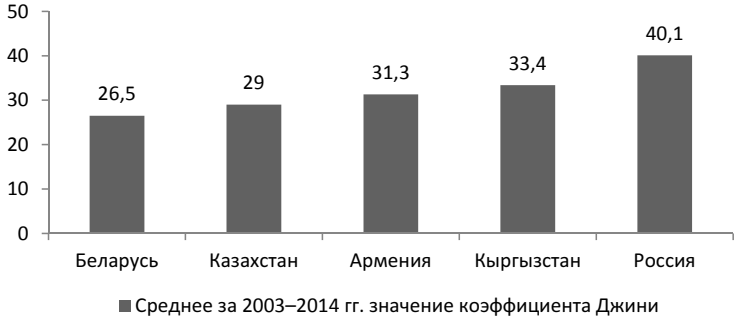


Рис. 3 – Коэффициент Джини, среднее за 2003–2014 гг.
Источник: расчеты авторов на основе баз данных ООН (www.un.org)

Таблица 4 – Индекс процветания Legatum-2014

Место	Страна	Экономика	Предприни-мательство	Управление	Образование	Здоровье	Безопасность	Личные свободы	Соц. капитал
53	Беларусь	93	54	117	26	38	51	104	21
55	Казахстан	44	60	106	54	58	63	91	35
68	Россия	57	46	113	37	44	96	124	67
74	Кыргызстан	120	82	116	56	71	83	93	34
95	Армения	129	68	88	49	87	56	123	124

Источник: расчеты авторов на основе базы данных Института Legatum (www.prosperity.com)

руси – 233 долл., России – 305 долл. Существенно отстает по уровню благосостояния Армения: средняя заработная плата – 370 долл., пенсия – 77 долл. – и Кыргызстан – 220 долл. и 93 долл.

В рейтинге процветания лондонского института Legatum за 2014 г. Беларусь поднялась с 58-го на 53-е место и расположилась на 2 места впереди Казахстана – 55-е место, который за последний год ухудшил свои позиции на восемь строчек (табл. 4). Россия потеряла семь позиций рейтинга и заняла 68-е место. Кыргызстан и Армения имеют низкие места в этом известном рейтинге. Рейтинг охватывает 142 государства с 96 % населения мира и оценивает благополучие граждан по восьми индексам: экономика, возможности предпринимательства, качество управления, образование, здравоохранение, безопасность, личные свободы, социальный капитал.

Перспективы экономического роста стран ЕАЭС

Любая модель экономического роста ВВП стран – это некоторая функция во времени от производственных факторов: трудовых ресурсов с учетом качества (человеческий капитал), которое измеряется средней продолжительностью обучения; накопленного в стране капитала (основные фонды); совокупной производительности факторов – Total Factor Productivity (TFP), который показывает влияние научно-технического прогресса на производительность труда. Иногда учитывают еще энергоемкость экономики и качество госуправления, т. е. условия внешней среды для бизнеса, например, по рейтингу Всемирного банка (табл. 5). Рейтинг условий для бизнеса показывает, что у Беларуси с 2007 г. он стремительно улучшается, Россия до рейтинга 2014 г. оставалась на 90-х местах, но неожиданно в рейтинге 2015 г. сделала рывок на 62-е место, в то время как Казахстан, сделавший к 2014 г. рывок на 50-е место, в рейтинге 2015 г. несколько отступил. Условия для бизнеса в Армении Всемирный банк оценива-

Таблица 5 – Динамика движения мест стран ЕАЭС в рейтинге Doing Business

Страна	2006	2015
Беларусь	106	57
Казахстан	86	77
Россия	79	62
Армения	46	45
Кыргызстан	84	102

Источник: расчеты авторов на основе баз данных Всемирного банка (www.worldbank.org)

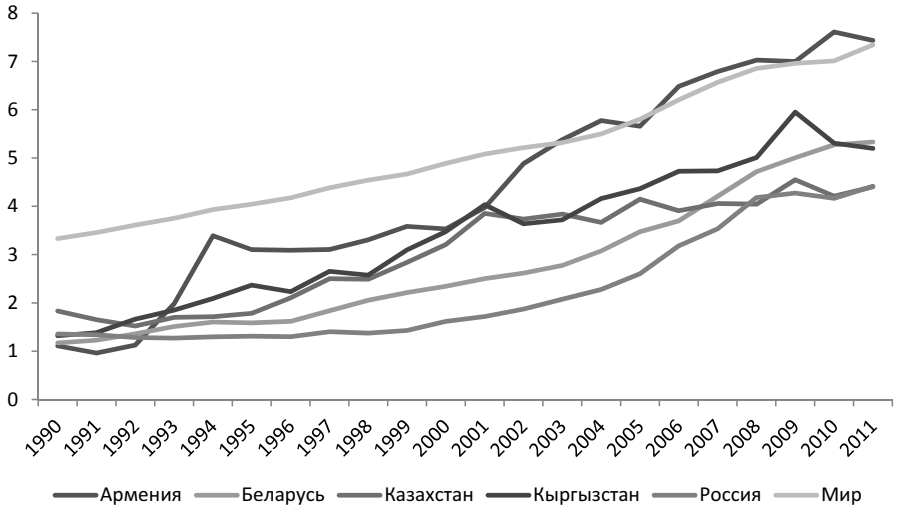


Рис. 4 – Энергоэффективность: ВВП по ППС на 1 кг нефтяного эквивалента

Источник: расчеты авторов на основе баз данных Всемирного банка (www.worldbank.org)

ет достаточно высоко, но в 2014 г. констатировал значительное ухудшение ситуации, так же как и в Кыргызстане, который по сравнению с 2006 г. ухудшил на два десятка мест свой рейтинг.

Расточительное использование энергии, даже собственной, тормозит экономический рост (рис. 4), и по этому показателю нашим странам есть что улучшать. Относительно высокие значения коэффициента энергоемкость экономики у Армении вызваны спецификой структуры ее экономики.

В качестве функции экономического роста Y(…) чаще всего берут производственную функцию Кобба–Дугласа

$$Y(t) = A(t)K^{\alpha}(t)L^{1-\alpha}(t)$$

или ее версию с учетом энергоемкости [2]

$$Y(t) = \left[A(t)K^{\alpha}(t)L^{1-\alpha}(t)\right]^{\rho}\left[1-\left(\frac{P_E}{B(t)}\right)^{\frac{\rho}{\rho-1}}\right]^{-\frac{1}{\rho}}$$

(Дэвид–Клундерт),

где α – эластичность капитала, (1-α) – эластичность труда, ρ – сравнительная (в отношении с производительностью) цена энергии, $B(t)$ – производительность энергии, P_E – прогнозируемая цена энергии (нефти).

На основе анализа исторических рядов экономического роста по совокупности стран мира установлено, что для моделей Кобба–Дугласа $\alpha = 1/3$.

Для удобства расчетов производственную функцию роста логарифмируют и в результате модель Кобба–Дугласа преобразуется в простое уравнение

$$\ln GDP(t) = \ln A(t) + \alpha \ln K(t) + (1-\alpha)\ln L(t).$$

Вычитая данное уравнение из аналогичного для t+1, получаем разностное уравнение

$$\Delta \ln GDP(t) = \Delta \ln A(t) + \alpha \Delta \ln K(t) + (1-\alpha)\Delta \ln L(t),$$

которое можно использовать для итерационного счета, или с учетом известной аппроксимации $\Delta \ln X = \frac{\dot{X}}{X} \approx \%\Delta X = GrowthX$ можно превратить в удобную для практических расчетов формулу (в %)

$$GrowthGDP(t) = GrowthA(t) + \frac{1}{3}GrowthK(t) + \frac{2}{3}GrowthL(t).$$

Гибридная модель прогноза основных факторов экономического роста

Модель экономического роста дополняется системой различных моделей для факторов роста: $A(t)$, $K(t)$, $L(t)$. Гибридный подход, впервые предложенный в [7], заключается в синтезе (усреднении) разных моделей, а следовательно, различных сценариев поведения (прогнозе роста) факторов. Для прогноза факторов роста – труд, капитал, технологии – используется гибридная агрегация предложений разных авторов.

Идея подхода аналогична известной схеме кибернетика Шеннона синтеза «надежных схем из ненадежных элементов». Гибридная модель – это своеобразное усреднение (агрегация) не самих прогнозов, а их моделей, поэтому прогноз по гибридной модели не совпадает с консенсус-прогнозом, в качестве которого берут среднеарифметическое прогнозов. Идея гибридной модели – синтез надежного прогноза темпов роста каждого из факторов из серии ненадежных прогнозов при различных, вообще говоря, неточных сценариях. Предполагается, что в реальности будет иметь ме-

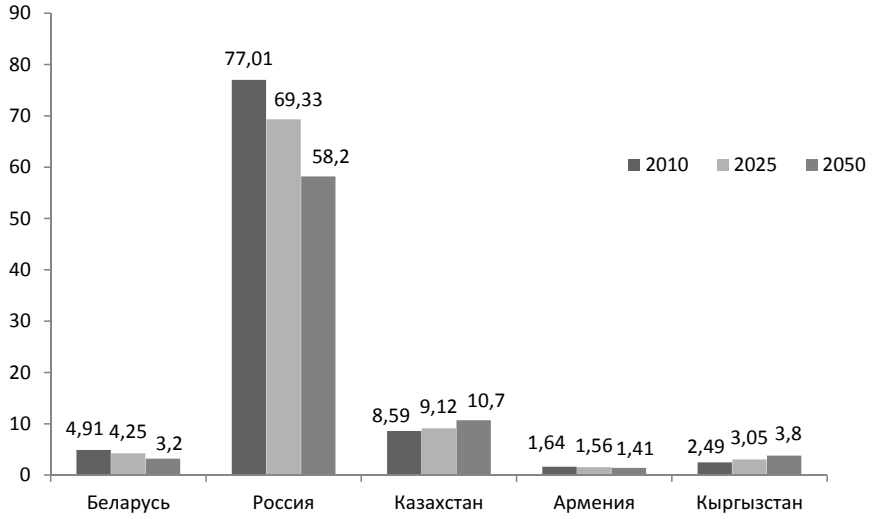


Рис. 5 – Экономически активное население в странах ЕАЭС в 2010 , 2025 и 2050 гг., млн чел.
Источник: расчеты авторов на основе баз данных ООН (www.un.org)

Таблица 6 – Индекс развития человеческого капитала, ООН, 2014 г.

Место в мире	Страна	Продолжительность			ВНД по ППС
		жизни	учебы		
			текущее	ожидаемое	
53	Беларусь	69,9	11,5	15,7	16 403
70	Казахстан	66,5	10,4	15,0	19 441
57	Россия	68	11,7	14	22 617
87	Армения	74,6	10,8	12,3	7 952
125	Кыргызстан	67,5	9,3	12,5	3 022

Источник: на основе баз данных ООН (www.un.org)

сто усредненный сценарий из множества сценариев, описанных разными прогнозистами на различных исторических данных. Модель HYBRID PRODUCTION на исторических рядах дает более точный результат, отличный от арифметического усреднения (консенсус-прогноз), который к тому же трудно составить из-за разных единиц измерения: доллары образца 2003, 2009, 2011 гг.

Человеческий капитал

По данным Бюро цензов США (www.census.gov), значительное сокращение населения ждет две страны ЕАЭС: Беларусь – до 8,8 млн чел. в 2030 г. и до 7,7 млн чел. в 2050 г.– и Россию – 124,1 млн чел. в 2030 г. и 109,2 млн чел. в 2050 г. В Казахстане и Кыргызстане ООН прогнозирует рост населения. Для экономического роста более важен темп роста (снижения) экономически активного населения. Результаты этих расчетов (рис. 5) показывают, что потери в этом факторе роста Беларусь, Россия и Армения могут компенсировать только за счет использования труда собственных пенсионеров и мигрантов (например, из партнера по союзу Кыргызстана, где ожидается значительный рост экономически активного населения).

Сокращение рабочей силы в России и Беларуси более чем на 20 % и рост продолжительности жизни даже при росте пенсионного возраста до европейского уровня создадут проблему уменьшения доли трудового населения с 62 % в 2010 г. до 52 % в 2050 г., что приведет наши страны к сложностям с пенсионным обеспечением стареющего населения. В Казахстане и Кыргызстане будет наблюдаться прирост трудовых ресурсов на 24 и 52% соответственно. Потери в количестве человеческого капитала можно будет компенсировать его количеством, т. е. по Барро и Ли [1] продолжительностью обучения.

Качество человеческого капитала в странах ЕАЭС характеризует табл. 6, из которой видно, что средняя продолжительность обучения в наших странах стремительно сближается с передовыми странами мира (несколько отстает Армения и Кыргызстан), по продолжительности жизни Армения значительно опережает своих партнеров.

Таблица 7 – Норма инвестиций в основной капитал, % ВВП

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2025*	2050*
Казахстан	26,2	27,0	21,3	18,2	18,0	18,1	22,9	21,4
Беларусь	28,7	31,6	33,7	33,2	29,1	31,8	26,4	23,8
Россия	21,3	20,6	19,8	19,8	20,3	19,8	21,6	19,7
Армения			27,2				26,8	24,5
Кыргызстан			23,5				23,2	20,9

Источник: расчеты авторов на основе баз данных Евразийской экономической комиссии (www.eurasiancommission.org)

*на основе прогноза [2].

Таблица 8 – Рост капитала стран ЕАЭС

Страна	Капитал, в постоянных млрд долл., 2005			Среднегодовой темп роста, %	
	2010	2025	2050	CEPII	гибридная модель
Мир	124 120	179 877	344 786	2,6	2,8
Россия	2 547	3 918	9 466	3,3	3,3
Казахстан	205	388	1 378	4,9	5,0
Беларусь	108	230	778	5,1	5,3
Армения	20	38	163	5,4	5,2
Кыргызстан	8	16	67	5,5	4,8

Источник: расчеты авторов по гибридной модели инвестиций на основе [2] и национальной статистики

Среднемировой темп роста человеческого капитала без учета качества равен: Россия – -1,08 %, Казахстан 0,5 %, Беларусь – -1,09 %, Армения – -1,079 %), Кыргызстан – 1,1 %. Применение гибридной модели с учетом данных других организаций и учетом продолжительности обучения несколько улучшает ситуацию для России и Беларуси.

Физический капитал

Динамика изменений нормы инвестиций в основной капитал за последние 6 лет приведена в табл. 7, а исходные значения (по данным www.worldbank.org) и один из вариантов темпов прироста капитала, которые зависят от нормы амортизации и нормы сбережений (приток иностранного капитала на длинных отрезках не вносит существенных корректив), приведены в табл. 8. Они, а также прогнозы других авторов взяты за основу при расчете темпов роста ВВП по гибридной модели роста инвестиций (подробнее см. [4–6]). Отметим, что Беларуси будет трудно удержать в будущем существовавшую норму инвестиций, в то время как Казахстану и России нужно наращивать национальный инвестиционный капитал.

Совокупная производительность факторов (TFP)

Прогнозы роста TFP, которые зависят от скорости технологической конвергенции национальных экономик, а точнее, от успеха модернизации, наиболее трудная задача. Большинство авторов [1] исходит из концепции «догоняющей модернизации», согласно которой темп роста TFP замедляется по мере приближения ВВП на душу населения к ВВП США. Во многих прогнозах (табл. 9) авторы [7; 8] исходят из того, что страны ЕАЭС за счет накопленного научного потенциала, высокой грамотности населения сумеют реализовать «обгоняющую модернизацию», т. е. совместить инвестиционную и инновационную фазы экономик (по Портеру). Косвенное подтверждение этому – относительно высокие места стран в рейтинге Всемирного банка готовности стран к экономике знаний (табл. 10).

Экономический рост стран ЕАЭС

В табл. 11 сведены прогнозы экономического роста различных авторов и организаций в части, касающейся стран ЕАЭС. Для Казахстана и Беларуси прогнозы достаточно оптимистичны. Несколько хуже прогнозы для России.

Прогнозируемый темп роста Армении мы нашли только у французов из CEPII, который оказался достаточно оптимистичным: 2010–2025 гг. – 7,2 %, 2025–2050 гг. – 6,2 %. Аналогично для Кыргызстана прогноз дает только CEPII: 2010–2025 гг. – 7,1 %, 2025–2050 гг. – 5,9 %. Наш прогноз роста экономик Армении и Кыргызстана на отрезке 2025–2050 гг. в долларах 2015 г. соответственно следующий: 5,1 и 4,8 %.

Таблица 9 – Прогнозы роста TFP

Страна	CEPII		Гибридная модель 2015–2050
	2010–2025	2025–2050	
Мир	1,1	1,5	1,1
Россия	4,2	3,2	3,7
Казахстан	4,3	3,5	3,9
Беларусь	4,9	4,2	4,0
Армения	6,1	4,5	4,8
Кыргызстан	4,6	3,5	3,6

Источник: расчеты авторов на основе [2] и собственной модели

Таблица 10 – Места стран ЕАЭС в рейтинге 2012 г. готовности к экономике знаний

Страна	Knowledge Economy Index	Knowledge Index	Innovation Index	Education Index	ICT – index ITU-2014
Беларусь	59	45	60	33	47/38
Казахстан	73	63	91	40	68/53
Россия	55	40	40	44	44/42
Армения	71	78	82	39	100/74
Кыргызстан	95	128	105	69	71/108

Источник: на основе баз данных Всемирного банка (www.worldbank.org)

Таблица 11 – Среднегодовой темп роста ВВП стран ЕАЭС по различным прогнозам

Прогнозирующая организация	Горизонт прогноза	Беларусь	Россия	Казахстан	Мир
www.cepii.fr	2010–2050	5,9	4,6	6,1	2,8
www.atlas.media.mit.edu (Harvard-MIT)	2009–2020	3,66	2,44	2,81	–
www. Carnegie endowment.org	2009–2050	4,2*	3,3	3,8*	
www.asiandevelopmentbank.com	2010–2030	0,76–1,23	1,04–1,23	-0,05–0,81	–
www.hsbc.com (HSBC-Bank)	2010–2050	4,8	4,1	5,9	–
www.citibank.com	2010–2050	3,9*	3,2	5,0*	4,2
www.bsu.by Hybrid Production model	2015–2050	5,9	4,8	5,2	3,5
www.oecd.org	2011–2060	–	1,9	–	2,9
www.goldmansachs.com	2011–2050	–	4,9	–	–
www.pwc.com (PricewaterhouseCoopers)	2011–2050	4,9*	4,0	3,6*	3,1
Консенсус-прогноз	2010–2050	4,8	3,6	4,2	3,0

Источник: расчеты авторов

Среднегодовые темпы роста неожиданно оказались достаточно высокими. Причина – высокий человеческий капитал, который нейтрализует демографические проблемы и высокое значение TFP.

Место в мире ЕАЭС

Исходя из прогнозов роста ВВП можно рассчитать рост благосостояния населения стран ЕАЭС относительно одной из ведущих стран Европы – Германии (табл. 12).

Консенсус-прогноз позволяет вычислить динамику изменения доли ЕАЭС и ведущих стран и союзов в мировой экономике (рис. 7).

Отметим, что приведенные прогнозы развития и места стран и регионов в мире опираются на потенциальный рост, фактический же рост будет зависеть от качества экономической политики стран и регионов, а также от возможности общей стратегии в ЕАЭС создать синергетические эффекты.

Таблица 12 – Относительное (по отношению к Германии) ВВП по ППС на душу населения

Страна	1995	2013	2050
Германия	100	100	100
Россия	36,5	55,9	113
Беларусь	16,1	40,5	150
Казахстан	24,8	53,0	160
Армения	5,8	16,2	47
Кыргызстан	5,15	7,4	20

Источник: расчет авторов по базам данным МВФ (www.imf.org) до 2013 г. и по консенсус-прогнозу роста экономик

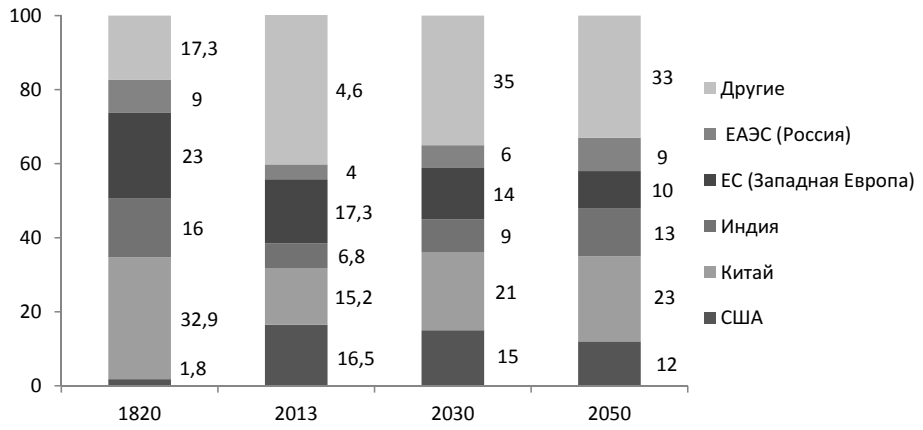


Рис. 7 – Сценарий долгосрочного изменения долей (%) стран и регионов в глобальном ВВП по ППС

Источник: расчеты авторов на основе данных www.ggdc.maddison.htm (1820 г.*), www.imf.org (2013 г.) и консенсус-прогноза www.oecd.org, www.bsu.by и других перечисленных в табл. 10 организаций

Литература

1. Handbooks of Economic Growth / P. Aghion, S. N. Durlauf // North–Holland, 2005. – 827 p.

2. Foure, J. The Great Shift: Macroeconomic Projections for the World Economy at the 2050 Horizon / J.Foure, A.Benassy-Quere, L.Fontagne // CEPII Working Paper 03, 2012. – 96 p.

3. Барро, Р. Дж. Экономический рост / Р. Дж. Барро, Х. Сала-и-Мартин. – М., БИНОМ, 2010. – 824 с.

4. Ковалёв, М. М. Стратегии модернизации экономик стран Евразийского союза / М. М. Ковалёв, Е. Г. Господарик, С. И. Пасеко // Взаимодействие бизнеса, государства, науки: взгляд с трех сторон на экономическое развитие: В 2 т. – Т. 1 / под ред. М. М. Ковалёва. – Минск: БГУ, 2012. – С. 188–221.

5. Ковалёв, М. М. Долгосрочное прогнозирование экономического роста стран ЕЭП: модели роста на основе производственных функций / М. М. Ковалёв, Е. Г. Господарик // Банкаўскі веснік. – № 23 (604). – 2013.

6. Ковалёв, М. М. Долгосрочное прогнозирование экономического роста стран ЕЭП: модели роста на основе эконометрических функций / М. М. Ковалёв, Е. Г. Господарик // Банкаўскі веснік. – № 24 (605). – 2013.

7. Ковалёв, М., Господарик, Е. Глобальная конкуренция и факторы роста / М. М. Ковалёв, Е. Г. Господарик // Беларуская думка. – № 9. – 2013. – С. 3–9.

8. Ковалёв, М. ЕАЭС на старте / М. Ковалёв, Б. Иришев // Беларуская думка. – 2015. — № 1. – С. 56–65.

9. Ковалёв М. Гибридные модели долгосрочного прогнозирования экономического роста стран ЕАЭС / М. Ковалёв, Е. Господарик // Вестник ассоциации белорусских банков. – 2014. — № 33. – С. 2–20.

10. Maddison, A. 2007. Contours of the world economy, 1–2030 AD. Oxford: Oxford University Press.

Материал поступил в редакцию 27.02.2015.

* Знаменитый экономический историк Ангус Мэдисон в книге «Контуры мировой экономики в 1–2030 гг.» (переведена на русский язык Институтом Гайдара) показал, что только с 1820 г. начался бурный рост мирового ВВП.

Агрегатное уравнение равновесия в макроэкономике

Горлов Сергей Николаевич,
доктор философии в области экономики,
доцент кафедры гуманитарных и естественно-экономических дисциплин
Кировоградского института Межрегиональной академии управления персоналом
(г. Кировоград, Украина)

Достижение равновесия в макроэкономике является важным фактором социально-экономической стабильности в обществе. В статье рассматривается процесс создания уравнения равновесия в макроэкономике в аспекте взаимодействия агрегатов совокупных расходов, агрегатов совокупных доходов и агрегатов денежного обращения. Теоретической и методологической базой исследования явились концепция равенства предложения и спроса классической экономической теории, кейнсианская концепция по определению национального производства по совокупным расходам в экономике и уравнение обмена количественной теории денег, которое является основой монетарной экономической теории. В процессе исследования использовались экономико-математический и логический методы, а также методы анализа и синтеза. Результатом исследования явилось создание агрегатного уравнения равновесия в макроэкономике, а также предложены практические рекомендации по применению результатов исследования.

Aggregate equation of equilibrium in Macroeconomics Achievement of balance in macroeconomics is an important factor of social and economic stability in the society. The article considers the process of creating equations of equilibrium in macroeconomics in the aspect of the interaction of total expenditures aggregates, aggregates of total revenues and monetary circulation aggregates. Theoretical and methodological basis of research were the concept of equality of supply and demand the classical economic theory, the Keynesian concept of definition of national production on total spending in the economy and the equation of the quantity theory of money, which is the basis of monetary economics theory. During the research were used economic-mathematical and logical methods and the methods of analysis and synthesis. The result of the research was the creation of the aggregate equations of equilibrium in macroeconomics and were offered the practical recommendations on the application of research results.

Постановка проблемы

В современных условиях развития мировая экономика сталкивается с серьезными проблемами, которые возникают с ограниченностью материальных ресурсов и технологического уровня развития производства, а также с экологическими проблемами, увеличение которых прямо пропорционально увеличению производственных мощностей и расходов производителей. Проблемы приводят к возникновению различной степени политических, социальных и экономических кризисов, результатом которых являются экономические потери общества. Периоды возникновения различных кризисных ситуаций в мире сокращаются.

Основной задачей правительства любой страны является обеспечение стабильного роста экономики. Фундаментом для принятия экономических решений на государственном уровне является анализ показателей национального производства, потребления и денежного обращения. Экономической теории, объединяющей эти показатели в единую целостную взаимозависимую систему, на сегодня не существует. В этом аспекте возникает необходимость разработки новых современных подходов к решению возникающих проблем в макроэкономике на основе синтеза различных экономических теорий, что и обусловливает актуальность темы данной работы.

Анализ последних исследований и публикаций

Вопросом экономического равновесия в экономике занимались Стэнли Л. Брю, Кэмпбелл Р. Макконнелл, Менкью Грегори Н., П. Самуэль-

сон, М. Фридмен, а также российские экономисты А. Архипов, Л. Белецкая, А. Большаков, А. Нестеренко, П. Симонов и др.

Несмотря на значительное количество исследований в аспекте макроэкономического равновесия, остается нерешенным значительный круг вопросов по установлению взаимодействия и взаимозависимости агрегатов совокупных расходов, агрегатов совокупных доходов и денежной массы в обращении в экономике.

Постановка задания

Одной из основных проблем в экономической теории было и остается достижение макроэкономического равновесия в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ в обществе.

Предметом исследования является процесс достижения равновесия в макроэкономике на основе изучения взаимодействия агрегатов национального производства и агрегатов денежного обращения.

Целью исследования является построение агрегатной модели равновесия в макроэкономике для проведения качественного анализа и оценки реальной экономической ситуации в стране и принятия на их основе правительством рациональных решений для стабильного развития экономики. В этом аспекте возникает необходимость исследования концепции достижения агрегатного равновесия в макроэкономике на основе объединения в единое равенство составляющих агрегатов совокупных расходов, агрегатов совокупных доходов и агрегатов денежного обращения.

Предложенная автором концепция построена на принципе математизации экономических исследований на основе синтеза классической экономической теории в аспекте взаимодействия спроса и предложения, кейнсианской теории в аспекте определения национального продукта по совокупным расходам и совокупным доходам и монетарной экономической теории в аспекте денежного обращения. Теоретические выкладки учитывают взаимодействие составляющих агрегатов национального производства и денежного обращения и являются научно обоснованными.

Изложение основного материала

В экономической теории имеется достаточно много определений макроэкономического равновесия, но, по мнению автора, наиболее удачным является следующее определение: макроэкономическое равновесие – это состояние экономики, при котором национальное производство, потребление и количество денег в обращении с учетом скорости оборота денежной единицы равны между собой. Это значит, что совокупные расходы и совокупные доходы в экономике сбалансированы с количеством денег в обращении.

Экономистами разных поколений разрабатывались и усовершенствовались теории макроэкономического равновесия (Ж. Б. Сэй, Л. Вальрас, Дж. Кейнс, С. Кузнец, И. Фишер). Именно их работы в аспекте равенства спроса и предложения, определения национального продукта, определения уравнения обмена количественной теории денег в той или иной степени использовались автором статьи для создания нового уравнения макроэкономического равновесия.

Исследование факторов и условий достижения стабильного роста национального производства, в т. ч. и с использованием денежных факторов, представляет главную задачу экономики, успешным решением которой и является стремление к обеспечению макроэкономического равновесия. В экономической науке основными теориями макроэкономического равновесия являются:

– классическая теория макроэкономического равновесия;

– марксистская теория макроэкономического равновесия;

– кейнсианская теория макроэкономического равновесия;

– модель межотраслевого баланса.

В условиях развития экономики и ее глобализации в начале XXI века перечисленные теории макроэкономического равновесия не решают многих возникающих проблем, но, несмотря на это, их основные положения применяются для разработки современных теорий равновесия в экономике. В данной работе автором сформулировано новое уравнение макроэкономического равновесия на основе синтеза классической, кейнсианской и монетарной экономических теорий, а также рассмотрено влияние на равновесие составляющих агрегатов совокупных расходов, совокупных доходов и денежного обращения.

Основным показателем в системе национальных счетов, который определяет уровень развития экономики страны, является показатель валового национального продукта (ВНП). ВНП – это совокупная рыночная стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг национальными производителями за один год.

Покупка, или расходование денег, и продажа, или получение денег, – это две стороны одной медали. То, что потрачено на производство продукта, является доходом для тех, кто вложил свои

человеческие и материальные ресурсы в его производство и реализацию.

Формула определения ВНП по сумме всех расходов имеет следующий вид [4, с. 139]:

$$R = C + I_g + G + X_n, \quad (1)$$

где C – личные потребительские расходы;

I_g – валовые частные внутренние инвестиции;

G – государственные закупки товаров и услуг;

X_n – чистый экспорт.

Личные потребительские расходы (C) включают расходы домашних хозяйств на предметы потребления длительного пользования, на товары текущего потребления и на потребительские расходы на услуги.

Валовые частные внутренние инвестиции (I_g) включают все конечные покупки машин, оборудования, станков и т. п. предпринимателями, все строительство (фабрик, цехов, складов, элеваторов, жилых домов и т. п.) и изменение запасов.

Государственные закупки товаров и услуг (G) включают все государственные расходы на конечную продукцию предприятий и на все прямые покупки ресурсов, за исключением государственных трансфертных платежей. Необходимо отметить, что вопрос учета этого показателя требует отдельного исследования во избежание двойного учета при расчете совокупных расходов, так как, с одной стороны, потребительские расходы домохозяйств, работающих в бюджетной сфере (в агрегате C), производятся за счет заработной платы, выплачиваемой им государством, и, с другой стороны, расходы государства на заработную плату работникам государственного сектора экономики, которые и являются домохозяйствами, включаются в государственные закупки (в агрегат G). Государственные закупки осуществляются за счет налогов и доходов от хозяйственной деятельности предприятий государственного сектора экономики.

Чистый экспорт ($\boldsymbol{X_n}$) – это разница между экспортом товаров и услуг ($\boldsymbol{X_E}$) и их импортом ($\boldsymbol{X_i}$), выраженная в денежном выражении, т. е. разница между экспортными расходами отдельно взятой страны и затратами этой страны на иностранные товары.

Валовой национальный продукт по доходам определяется как сумма доходов домохозяйств, бизнеса, государственных предприятий, объема потребленного капитала бизнесом и госсектором, косвенных налогов на бизнес и государственный сектор экономики. То есть сумме всех видов доходов, а также амортизации и косвенных налогов, которые не связаны с выплатой дохода. Валовой национальный продукт по сумме всех доходов определяется по формуле [1, с. 65]

$$\text{ВНП } (Y) = Y = Y_C + Y_g + Y_G + N + A, \quad (2)$$

где Y_C – доходы домохозяйств; Y_C = заработная плата + рентные платежи + процент + доход от индивидуальных вложений;

Y_g – доходы бизнеса; Y_g = дивиденды бизнесу + нераспределенные прибыли корпораций;

Y_G – доходы государственного сектора экономики (доходы государственных предприятий + доля доходов государства в предприятиях со смешанной формой собственности + доходы государства от поступления прямых налогов); Y_G = дивиденды государству + нераспределенные прибыли государственных предприятий + прямые налоги;

N – косвенные налоги на предприятия всех форм собственности;

A – амортизационные отчисления на восстановление потребленного в течение года капитала в экономике.

Совокупные расходы и совокупные доходы определяют уровень национального производства.

В соответствии с подходом монетаристов количество денег в обращении определяется количеством и ценой реализуемых товаров и услуг, т. е. суммой их цен. Одна денежная единица может обслуживать несколько товарных сделок. Эти зависимости отражаются следующей формулой (3):

$$M \times V = P \times Q, \quad (3)$$

где M – масса денег в обращении;

P – уровень цен;

Q – количество произведенных товаров и услуг;

V – скорость оборота денежной единицы.

Произведение $M \times V$ представляет собой сумму денежных средств в обращении с учетом количества обращений денежной единицы и одновременно сумму денег, потраченных покупателями на приобретение всего произведенного объема товаров и услуг. Произведение $P \times Q$ – это валовой национальный продукт, поэтому можно записать [2, с. 225]:

$$M \times V = \text{ВНП}. \quad (4)$$

Классическая теория макроэкономического равновесия описывается базовой макроэкономической моделью «совокупный спрос — совокупное предложение» (модель $AD - AS$). В данной модели равновесие достигается при равенстве

совокупного спроса и совокупного предложения или совокупных доходов и совокупных расходов в экономике. Необходимо отметить, что спрос на товары и услуги определяется уровнем доходов, а предложение или производство – уровнем расходов. Используя классический подход, объединим уравнения (1) и (2) в следующее равенство:

$$\text{ВНП} = R = C + I_g + G + X_n = \\ = Y = Y_C + Y_g + Y_G + N + A. \quad (5)$$

Уравнение (5) является основой построения агрегатной математической модели равенства совокупных расходов и совокупных доходов в экономике.

Монетаристы и кейнсианцы, отстаивая каждый свою точку зрения, имеют разные взгляды на влияние совокупных расходов и денежной массы на уровень национального производства. Монетаристы убеждены, что именно денежное предложение – это единственный важнейший фактор, определяющий уровень производства, занятости и цен. Они также считают, что скорость обращения денег стабильна или ее колебания невелики и она не изменяется в ответ на изменение самого по себе денежного предложения. В отличие от монетаристов кейнсианцы утверждают, что именно совокупные расходы определяют уровень производства, занятости и цен и что скорость обращения денег изменчива и непредсказуема.

Несмотря на разногласия кейнсианцев и монетаристов, автор статьи объединил в единую взаимозависимость совокупные расходы, совокупные доходы и денежное обращение:

$$\text{ВНП} = R = C + I_g + G + X_n = \\ = Y = Y_C + Y_g + Y_G + N + A = M \times V. \quad (6)$$

Уравнение (6) является базовым уравнением макроэкономического равновесия. Оно не учитывает влияния на равновесие в экономике изменений в сбережениях, особенностей экономической деятельности различных субъектов хозяйствования, особенностей влияния экспортно-импортных операций на денежный оборот и другие факторы.

Рассмотрим влияние на уравнение макроэкономического равновесия фактора сбережений. Сбережения в экономике – это часть дохода, которая не расходуется на потребление, а накапливается в виде сбережений на руках у населения с целью совершения покупок в будущем, а также с целью накопления богатства в наличной форме; часть дохода в виде денежных средств, находящихся в сейфах предприятий и на счетах банков с целью проведения операций в будущем. Поэтому валовой национальный продукт по расходам не равен ВНП по доходам, поскольку не все доходы расходуются и растрачиваются. Для сохранения равенства между совокупными доходами и совокупными расходами необходимо последние увеличить на сумму сбережений, которые не расходуются и уже заложены в валовых доходах в виде частей от заработной платы, рентных платежей, прибыли, процента и других доходов. Таким образом, получим следующее уравнение равновесия совокупных расходов и совокупных доходов:

$$R + \boldsymbol{\Delta S} \times V = C + I_g + G + X_n + \boldsymbol{\Delta S} \times V = \\ = Y = Y_C + Y_g + Y_G + N + A, \quad (7)$$

где ΔS – сбережения, не используемые для расходов в экономике за рассматриваемый период времени.

Необходимо отметить, что любое изъятие или вливание в экономику денежных средств за счет сбережений, продажи или покупки государственных ценных бумаг, денежной эмиссии приводит к изменению денежного влияния на экономику в сумме $\Delta M \times V$ или $\Delta S \times V$. То есть в этом случае необходимо учитывать скорость оборота денежной единицы, которая является неразрывной тенью денежной массы в обращении.

Общее уравнение равновесия в макроэкономике с учетом совокупных расходов, совокупных доходов и денежного обращения имеет вид:

$$\text{ВНП} = R + \boldsymbol{\Delta S} \times V = C + I_g + G + X_n + \\ + \boldsymbol{\Delta S} \times V = Y = Y_C + Y_g + Y_G + N + A = \\ = \boldsymbol{M_A} \times V + \Delta S \times V, \quad (8)$$

где M_A – активная денежная масса в обращении.

В уравнение (8) введен показатель активной денежной массы, которая определяется как разность между общей денежной массой в обращении и сбережениями или «мертвыми» деньгами [2, с . 226].

В экономике возможны следующие варианты соотношения совокупных расходов и совокупных доходов: $R < Y$, $R = Y$, $R > Y$. Основной причиной возникновения данных соотношений являются:

1) изменение запасов готовой продукции в экономике в отчетном периоде: при росте запасов имеем $R < Y$, если запасы не изменяются, соблюдается равенство $R = Y$, если в экономике наблюдается уменьшение запасов готовой продукции, тогда имеем неравенство $R > Y$;

2) изменение суммы сбережений в экономике в отчетном периоде: при увеличении суммы сбережений имеем неравенство $R < Y$, если сумма сбережений не изменилась и $\Delta S = 0$, тогда соблюдается равенство $R = Y$, если наблюдается умень-

шение суммы сбережений в экономике, тогда имеем неравенство $R > Y$.

Следует отметить, что изменение запасов готовой продукции в экономике как раз и происходит за счет изменения суммы сбережений, причем зависимость между этими величинами прямая.

Учитывая вышеизложенное, получим уточненное общее агрегатное уравнение равновесия в макроэкономике:

$$\text{ВНП} = R \pm \boldsymbol{\Delta S} \times V = C + I_g + G + X_n \pm \\ \pm \boldsymbol{\Delta S} \times V = Y = Y_C + Y_g + Y_G + N + A = \\ = M_A \times V \pm \boldsymbol{\Delta S} \times V. \quad (9)$$

Рассмотрим несколько в ином аспекте влияние на уравнение равновесия в макроэкономике хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования по каждой категории: домохозяйства, бизнеса, государства и зарубежного сектора.

1. Сектор домохозяйств. Доходы домохозяйств за период, который анализируется, равны сумме доходов от поставок товаров и ресурсов на внутренний рынок Y_{CW} и доходов от их экспорта Y_{CE}:

$$Y_C = Y_{CW} + Y_{CE}. \quad (10)$$

Расходы домохозяйств определяются как сумма потребительских расходов домохозяйств на товары, которые произведены национальными производителями и для реализации на национальном рынке C_W, затрат на производство экспортных товаров и услуг X_{CE} и неиспользованных доходов (сбережений) ΔS_C с учетом скорости оборота денежной единицы:

$$R_C + \Delta S_C \times V = C_W + X_{CE} + \Delta S_C \times V. \quad (11)$$

Если домохозяйства имеют средства производства и начисляют амортизацию, тогда они могут покупать и инвестиционные товары, например фермерские хозяйства (семейные фермы), которые имеют собственное сельскохозяйственное оборудование (тракторы, комбайны, сеялки, плуги и т. д.). В этом случае доходы и расходы домохозяйств определяются по формуле

$$Y_C = Y_{CW} + Y_{CE} + A_C = R_C + \Delta S_C \times V = \\ = C_W + I_C + X_{CE} + \Delta S_C \times V. \quad (12)$$

Потребительские расходы домохозяйств на импортные товары производятся за счет части доходов ΔY_C. Но уменьшение их доходов на сумму импорта должно соответственно привести к уменьшению на эту же сумму и расходов, т. е.:

$$Y_C = Y_{CW} + Y_{CE} + A_C - X_{Ci} = R_C + \Delta S_C \times V = \\ = C_W + I_C + X_{CE} - X_{Ci} + \Delta S_C \times V. \quad (13)$$

Расходы на импортные товары и услуги производятся за счет доходов и сбережений.

2. Сектор бизнеса. Доходы бизнеса Y_g равны сумме амортизации на восстановление потребленного капитала бизнесом и доходов от реализации продукции на внутреннем Y_{gW} и внешнем Y_{gE} рынках:

$$Y_g = Y_{gW} + Y_{gE} + A_g. \quad (14)$$

Расходы бизнеса определяются как сумма национальных инвестиционных расходов (валовые частные внутренние инвестиции), затрат на производство и реализацию товаров и услуг на экспорт и сбережений (в кассах предприятий и «мертвых» денежных средств на счетах финансовых институтов) с учетом скорости оборота денежной единицы:

$$R_g + \Delta S_g \times V = I_{gW} + X_{gE} + \Delta S_g \times V. \quad (15)$$

Уравнение равновесия доходов и расходов бизнеса имеет вид:

$$Y_g = Y_{gW} + Y_{gE} + A_g = R_g + \Delta S_g \times V = \\ = I_{gW} + X_{gE} + \Delta S_g \times V. \quad (16)$$

Приобретение бизнесом импортных ресурсов проводится за счет выручки от реализации продукции, а инвестиционных товаров и услуг (инвестиций) – за счет накопленных амортизационных отчислений и части прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, т. е. импортные товары и услуги приобретаются бизнесом с помощью агрегатов, которые являются составляющими доходов. Уменьшение доходов бизнеса за счет импорта ведет к уменьшению и его расходов:

$$Y_g = Y_{gW} + Y_{gE} + A_g - X_{gi} = R_g + \Delta S_g \times V = \\ = I_{gW} + X_{gE} - X_{gi} + \Delta S_g \times V. \quad (17)$$

Закупки бизнесом товаров и услуг по импорту $\boldsymbol{X_{gi}}$ могут также проводиться за счет сбережений $\boldsymbol{\Delta S_g}$ и доходов от экспорта $\boldsymbol{Y_{gE}}$. Амортизационные отчисления $\boldsymbol{A_g}$ могут быть использованы на приобретение как национальных, так и импортных инвестиционных товаров и услуг.

3. Государственный сектор. Сумма доходов государства равняется доходам государственного сектора экономики от производства товаров и услуг на внутренний Y_{GW} и внешний Y_{GE} рынки, а также сумме косвенных налогов N и амортизационных отчислений на воспроизводство потребленного капитала в экономике:

$$Y_G = Y_{GW} + Y_{GE} + N + A_G. \quad (18)$$

Расходы государства определяются как сумма государственных закупок на внутреннем

Таблица 1 – Агрегатное уравнение макроэкономического равновесия совокупных расходов и совокупных доходов

Y_{CW}	$+Y_{CE}$	$+A_C$	$-X_{Ci}$		=	C_W		$+I_C$	$+\Delta S_C \times V$	$+X_{CE}$	$-X_{Ci}$
Y_{gW}	$+Y_{gE}$	$+A_g$	$-X_{gi}$		=			I_{gW}	$+\Delta S_g \times V$	$+X_{gE}$	$-X_{gi}$
Y_{GW}	$+Y_{GE}$	$+A_G$	$-X_{Gi}$	$+N$	=		G_W	$+I_{GW}$	$+\Delta S_G \times V$	$+X_{GE}$	$-X_{Gi}$
$\boldsymbol{Y_W}$	$\boldsymbol{+Y_E}$	$\boldsymbol{+A}$	$\boldsymbol{-X_i}$	$\boldsymbol{+N}$	=	$\boldsymbol{C_W}$	$\boldsymbol{+G_W}$	$\boldsymbol{+I}$	$\boldsymbol{+\Delta S \times V}$	$\boldsymbol{+X_E}$	$\boldsymbol{-X_i}$

рынке G_W, расходов на экспорт X_{GE}, расходов на внутренние государственные инвестиции I_{GW} и сбережений ΔS_G (сбережения предприятий с государственной собственностью) с учетом скорости оборота денежной единицы:

$$R_G + \Delta S_G \times V = G_W + I_{GW} + X_{GE} + \Delta S_G \times V. \quad (19)$$

С учетом государственных закупок по импорту X_{Gi} уравнение равновесия доходов и расходов государственного сектора экономики имеет вид:

$$\begin{aligned} Y_G &= Y_{GW} + Y_{GE} + N + A_G - X_{Gi} = \\ &= R_G + \Delta S_G \times V = \\ &= G_W + I_{GW} + X_{GE} - X_{Gi} + \Delta S_G \times V. \end{aligned} \quad (20)$$

Государственные закупки по импорту X_{Gi} могут производиться за счет государственных сбережений ΔS_G и доходов от экспорта Y_{GE}.

4. Зарубежный сектор. Зарубежный сектор предъявляет спрос на национальные товары и услуги (составляющая экспорта X_E) и обеспечивает предложение своих товаров и услуг на национальном рынке (составляющая импорта X_i).

X_i – это агрегат уравнения, который показывает сумму приобретения потребительских и инвестиционных товаров и услуг по импорту домохозяйствами, предприятиями и государством. Он характеризуется тем, что не является частью дохода в национальной экономике, но создается именно за счет совокупных доходов; в совокупные расходы включается как чисто приобретаемый иностранный продукт со знаком «–», уменьшая, таким образом, и национальный продукт.

Совокупные расходы в экономике на приобретение национальных товаров и услуг с учетом импорта равны:

$$R = R_N - X_i, \quad (21)$$

где R_N – общие совокупные расходы в экономике национальных производителей с учетом приобретения товаров и услуг по импорту.

Совокупные доходы в экономике национальных производителей с учетом импорта равны:

$$Y = Y_N - X_i, \quad (22)$$

где Y_N – общие совокупные доходы в экономике национальных производителей с учетом доходов, расходованных на приобретение товаров и услуг по импорту.

Уравнения (21) и (22) говорят о том, что ***импорт уменьшает*** общие совокупные расходы и общие совокупные доходы в национальной экономике и, соответственно, валовой национальный продукт;

$\boldsymbol{X_E}$ – это агрегат уравнения, который показывает сумму продажи инвестиционных и потребительских товаров и услуг другим странам. Он характеризуется тем, что часть произведенного национального продукта потребляется зарубежными потребителями. То есть затраты на производство продукции для экспорта покрываются не национальным доходом, а доходом других стран. В этом случае доходы от экспорта товаров и услуг включены в общие совокупные доходы по агрегатам Y_C, Y_g, Y_G в зависимости от субъекта хозяйствования, который является экспортером.

Расчеты совокупных расходов и совокупных доходов по агрегатам их составляющих и по субъектам хозяйствования сведем в таблицу.

В табл. 1 четвертая строка является результирующей по агрегатам, составляющих совокупные расходы и совокупные доходы в экономике.

Если в уравнение (9) подставить вместо чистого экспорта его слагаемые X_E и X_i, тогда получим следующее уравнение макроэкономического равновесия:

$$\begin{aligned} R \pm \Delta S \times V &= C + I_g + G + \boldsymbol{X_E} - \boldsymbol{X_i} \pm \Delta S \times V = \\ &= Y = Y_C + Y_g + Y_G + N + A = \\ &= M_A \times V \pm \Delta S \times V. \end{aligned} \quad (23)$$

В уравнении (23) прибавим к совокупным расходам, совокупным доходам и денежному обороту выражение $(-(X_E - X_i))$ и запишем его в сокращенном виде:

$$\begin{aligned} R \pm \Delta S \times V - \boldsymbol{X_E} + \boldsymbol{X_i} &= C + I_g + G = \\ = Y - \boldsymbol{X_E} + \boldsymbol{X_i} &= M_A \times V - \boldsymbol{X_E} + \boldsymbol{X_i} \pm \Delta S \times V \end{aligned} \quad (24)$$

или

$$\begin{aligned} R \pm \Delta S \times V - \boldsymbol{X_n} &= C + I_g + G = \\ = Y - \boldsymbol{X_n} &= M_A \times V - \boldsymbol{X_n} \pm \Delta S \times V. \end{aligned} \quad (25)$$

Уравнения (24) и (25) можно рассматривать как уравнения макроэкономического равновесия

для «***закрытой***» экономики, поскольку из совокупных агрегатов расходов, доходов и денежной массы вычитается «чистый» экспорт $\boldsymbol{X_n}$.

Уравнение (24) говорит о том, что ***экспорт*** продукции:

– является частью совокупных расходов национальных производителей и их составляющей, поэтому экспорт в уравнении со знаком «–»;

– включен в совокупные доходы национальной экономики в сумме $\Delta Y_E = X_E$, поэтому также вычитается из совокупных доходов:

– экспорт продукции сопровождается притоком денежных средств в экономику и, соответственно, увеличивает денежную массу в обращении, поэтому для «закрытой» экономики и сохранения макроэкономического равновесия сумму экспорта необходимо исключить из денежной массы в обороте.

Уравнение (24) говорит о том, что ***импорт*** продукции:

– не включен в совокупные расходы и оплачивается национальными потребителями зарубежным поставщикам;

– не включен в совокупные доходы и не является их составляющей, но производится за счет них, поэтому для «закрытой» экономики совокупные доходы необходимо увеличить на сумму импорта;

– импорт продукции сопровождается оттоком денежных средств из экономики и, соответственно, уменьшает денежную массу в обращении, поэтому для «закрытой» экономики и сохранения макроэкономического равновесия необходимо увеличить денежную массу на сумму импорта.

В уравнении (24) макроэкономического равновесия для «закрытой» экономики составляющая экспорта со знаком «–», что говорит о *включении* его в совокупные агрегаты (R, Y, M_A), а импорт – со знаком «+», что говорит об *отсутствии* его в совокупных агрегатах (R, Y, M_A).

Рассмотрим влияние на ***денежный оборот*** экспорта и импорта товаров и услуг для «***открытой***» экономики.

Процесс движения денежных средств при ***импортных*** операциях следующий:

национальная валюта → приобретение иностранной валюты → приобретение иностранных товаров и услуг → продажа иностранных товаров и услуг на национальном рынке за национальную валюту.

Утечка национальной валюты происходит за счет приобретения иностранной валюты на первом этапе импортной операции. Национальная валюта остается в распоряжении финансовых институтов, продающих иностранную валюту для проведения операций по импорту. На национальный денежный рынок такая национальная валюта может возвратиться за счет экспортных операций или в виде кредитов и займов.

Национальная валюта в нашей схеме расходуется дважды: на покупку иностранной валюты и на покупку импортных товаров и услуг на национальном рынке. Причем покупка иностранной валюты – это изъятие денежных средств из национальной экономики. При продаже импортных товаров на национальном рынке используется совсем другая национальная валюта из денежного обращения. Национальные покупатели иностранного продукта платят за него средства со своих доходов в национальной валюте, а национальные импортеры получают прибыль от разницы цен на импортные товары и услуги на национальном и международном рынках. Полученные импортерами денежные средства снова направляются на приобретение иностранной валюты с последующим приобретением иностранных товаров и услуг. Данный процесс повторяется снова и снова, пока это выгодно импортеру.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что импорт – это уменьшение национальной валюты в обращении, поскольку приобретается за счет национальной валюты, которая покрывает расходы зарубежных производителей, т. е. $M_A \times V - \boldsymbol{X_i} \pm \Delta S \times V$ [1, с. 275].

Процесс движения денежных средств при ***экспортных*** операциях следующий:

иностранная валюта → приобретение национальной валюты → приобретение национальных товаров и услуг иностранными потребителями → продажа национальных товаров и услуг на зарубежных рынках за иностранную валюту.

При данной схеме экспортных операций происходит увеличение денежных средств в национальной экономике на сумму экспорта. Издержки на производство экспортного продукта включаются в совокупные расходы в экономике, а в совокупные доходы включается сумма денежных средств от продажи экспортных товаров и услуг домохозяйствами, бизнесом и государством. Исходя из этого необходимо для соблюдения равновесия совокупных расходов, совокупных доходов и денежного обращения в денежную составляющую добавить сумму средств, полученных от экспортных операций, т. е. $M_A \times V + \boldsymbol{X_E} \pm \Delta S \times V$ [1, с. 276].

Агрегатное уравнение равновесия с учетом влияния экспорта и импорта на денежный оборот имеет вид:

$$Y = Y_W + Y_E + A + N - X_i = R + \Delta S \times V =$$
$$= C_W + G_W + I + X_E - X_i + \Delta S \times V =$$
$$= M_A \times V + \Delta S \times V + X_E - X_i.$$

Данное уравнение, как и уравнение (9), является также ***агрегатным уравнением равновесия в макроэкономике***. В исследовании использованы два различных подхода к созданию современных уравнений макроэкономического равновесия:

– по классическим агрегатам совокупных расходов, совокупных доходов и денежного обращения;

– по субъектам хозяйствования (домохозяйства, бизнес, государство, заграничный сектор) и по их экономической деятельности на внутреннем (национальном) и внешнем рынках.

В сформулированных уравнениях объединены в единую систему взаимозависимости агрегаты совокупных доходов, агрегаты совокупных расходов и агрегаты денежного обращения. С течением времени и развитием математики и информационных технологий абстрактно-идеальная теория макроэкономики будет двигаться дальше по пути открытия важнейших закономерностей реальной экономической жизни.

Дальнейшие исследования в области макроэкономического равновесия могут быть направлены на изучение возможностей влияния государства на агрегаты уравнения макроэкономического равновесия с помощью инвестиционной, денежно-кредитной и бюджетной политики. Уравнение также позволяет проводить анализ и оценку экономической ситуации в стране на основании учета агрегированных показателей функционирования экономики и на основании этого принятие правительством рациональных решений по стабилизации ситуации и обеспечение роста экономики.

Литература

1. Горлов, С. М. Економіка-XXI. Теорія і практика / С. М. Горлов. – Кіровоград: Ексклюзив-Систем, 2011. – 360 с.

2. Горлов-Марченко, С. Кризисы. Выход: кадры, управление, экономикс / С. Н. Горлов-Марченко. – Кировоград: ПОЛИМЕД-Сервис, 2000. – 370 с.

3. Ирвинг Фишер. Покупательная сила денег / И. Фишер. – М.: Дело, 2001. – 198 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.klex.ru/8zv.

4. Макконнелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю; пер. с англ. 2-го изд. – К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.

Материал поступил в редакцию 14.12.2014.

Анализ внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь и выявление приоритетных направлений ее обеспечения

Дворкина Мария Александровна,
аспирант кафедры мировой и национальной экономики
Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации
(г. Гомель, Беларусь)

В статье автор, используя разработанную им методику, которая основывается на анализе определенного круга индикаторов внешнеэкономической безопасности и расчете интегрального индикатора, а также предложенных методических подходов по ее использованию, проводит оценку внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь.

The author, using the procedure developed by him, which is based on the analysis of a certain range of indicators of foreign economic security and calculating the integral indicator, as well as the proposed methodological approaches for its use, assessing the external economic security of the Republic of Belarus.

Несмотря на отсутствие должного внимания к проблеме обеспечения внешнеэкономической безопасности, некоторыми учеными-экономистами разрабатывались методики по оценке ее состояния защищенности. Вместе с тем такие методики в большинстве своем не лишены недостатков. Нами был произведен анализ наиболее часто встречающихся в научной литературе методик по оценке внешнеэкономической безопасности, выявлены их достоинства и недостатки и предложена к использованию собственная методика, позволяющая оценить внешнеэкономическую безопасность наиболее точно в современных условиях.

Отметим, что основной причиной возникновения большинства недостатков в рассмотренных нами методиках является временной фактор. То есть за период с момента введения методик в научный оборот произошли существенные изменения в развитии национальной экономики Республики Беларусь, сделавшие эти методики полностью или частично неадекватными ее текущему состоянию. Это проявляется и в появлении новых видов угроз, ранее не характерных для экономики Беларуси, и в изменении степени вовлеченности национальной экономики в глобальные процессы, и в иных.

Полагаем, что методика оценки внешнеэкономической безопасности является таким способом группировки, обработки и анализа индикаторов, который позволит исследователю сформировать наиболее точную оценку состояния защищенности и на ее основе выработать меры по нейтрализации возникающих негативных факторов воздействия или максимизации получаемого положительного эффекта.

Вместе с тем следует различать методику оценки внешнеэкономической безопасности и систему индикаторов с их пороговыми значениями. Если система индикаторов снабжает исследователя информацией о состоянии защищенности в таком виде, который не позволяет явно судить о ее степени, то методика является способом их обработки до понятного исследователю уровня.

Без применения методики выход индикатора/ов за пределы порогового значения позволит судить лишь о наличии негативных воздействий, но не об их глубине.

По нашему мнению, ключевым в исследовании внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь является именно определение круга используемых в методике индикаторов. Они должны быть репрезентативны с точки зрения уже имеющихся или потенциально возникающих угроз внешнеэкономической безопасности Беларуси.

Именно с этой целью в методику следует включать индикаторы, характеризующие явления,

которые непосредственно на внешнеэкономическую безопасность не влияют, но при неблагоприятном сценарии их развития способны на это. Объясняется это тем, что методологически угрозы сложно классифицировать по видам экономической безопасности, которые в условиях глобализации, политических и социальных изменений и потрясений носят комплексный межвидовой и междисциплинарный характер, проявляется эффект непредсказуемости появления новых угроз.

Помимо вышеобозначенного, при мониторинге дополнительных, ранее не использовавшихся в этих целях индикаторов будет достигаться превентивность, т. е. заблаговременное нивелирование угроз, а не их дальнейшая ликвидация. Мы рассчитываем, что это позволит существенно оптимизировать и финансовые, и трудовые ресурсы, выделяемые для ликвидации уже имеющихся или потенциально возникающих угроз.

При этом полагаем, что увеличение количества включаемых в методику индикаторов должно происходить не в ущерб простоты и объективности ее использования. В связи с этим предлагаем использовать средства ЭВМ для обработки и анализа состояния внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь.

Ввиду использования для анализа средств ЭВМ не следует ограничиваться исчерпывающим набором исследуемых индикаторов. Их точное количество и принадлежность следует определять исходя из имеющихся или потенциальных, т. е. прогнозируемых угроз внешнеэкономической безопасности.

С этой целью нами была разработана программа оценки состояния внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь – АНАЛИЗАТОР-ВЭБ-Бета, которая на основе запрограммированного в ней алгоритма позволяет исследователю в оперативном порядке получить сведения о текущем положении дел во внешнеэкономической безопасности национальной экономики. Программа производит расчеты на основе введенных исследователем статистических данных и представляет их как в числовом, так и в графическом виде.

Исследователь самостоятельно определяет набор исследуемых индикаторов или выбирает их из тех, которые заранее включены в нее разработчиками. Помимо общей оценки состояния внешнеэкономической безопасности Беларуси, возможно рассмотрение их в разрезе конкретных текущих или потенциальных угроз, с указанием конкретного министерства или ведомства, в задачи которого входит влияние на ситуацию.

При помощи разработанной нами программы возможен предварительный анализ общегосударственных программных документов перед их утверждением на наличие потенциальных угроз внешнеэкономической безопасности в части утверждаемых целевых значений.

Для получения более точных результатов при расчете индикаторов в предлагаемой нами методике целесообразным будет использование статистических данных не менее чем за последние 3 года.

Это также позволит выявлять источники потенциальных угроз внешнеэкономической безопасности на основе динамики значений индикаторов и получаемых на их основе результатов.

Предлагаем оценку внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь производить по следующему алгоритму:

1. Определяются существующие и потенциальные угрозы внешнеэкономического характера, в т. ч. учитываются и те, которые относятся к иным видам экономической безопасности.

2. На основе выявленных угроз формируется набор индикаторов для исследования внешнеэкономической безопасности.

3. Определяются исходные статистические данные.

4. Производится расчет значений индикаторов.

5. Сравниваются полученные расчетные значения индикаторов с их пороговыми значениями, рассчитываются отклонения.

6. Анализируются темпы изменений полученных значения индикаторов за период не менее чем за 3 года.

7. Определяются меры по:

а) приведению значения индикатора к норме или значению, позволяющему максимально снизить уровень негативного воздействия, если полученное значение индикатора вышло за пределы порогового и ситуация во внешнеэкономической безопасности является критической;

б) нивелированию угроз, если значение индикатора близко к критическому;

в) максимизации получаемого положительного эффекта, если значение индикатора находится в допустимых пределах.

8. Разработанные меры и предложения вносятся на рассмотрение для включения в программные документы.

В зависимости от значения индикатора, его нахождения в пределах допустимых пороговых значений и величины, наблюдаемых от них отклонений индикатору следует присваивать опре-

Таблица 1 – Определение наличия и глубины кризисности во внешнеэкономической безопасности

Наличие кризиса во внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь	**Диапазон значения интегрального индикатора**	
	от	**до**
Кризис отсутствует. Ситуация стабильна	0	
Имеются предпосылки для развития кризиса	0,01	1,30
Развитие кризисных явлений	1,31	2,70
Последний предкризисный рубеж	2,71	4,10
Перманентный кризис	4,11	5,50
Начальная стадия деградации	5,51	6,80
Преддеградационная стадия	6,81	8,20
Полная нестабильность. Деградация	от 8,21	

Источник: собственная разработка автора

деленный характер ситуации и выставлять балл кризисности.

При подсчете баллов по индикаторам, характеризующим состояние внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь, целесообразно индикатору, значение которого относится к стабильному характеру ситуации, присваивать ноль баллов, для начальной стадии возникновения негативных воздействий – один балл, для развивающегося предкризиса – два балла, для критического предкризиса – три балла и т. д.

Общее состояние внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь предлагаем оценивать с помощью интегрального индикатора, который определяется по следующей формуле (1):

$$K = \frac{\sum N}{n}, \qquad (1)$$

где K – интегральный индикатор оценки внешнеэкономической безопасности;

$\sum N$ – сумма баллов по исследуемым индикаторам;

n – количество индикаторов.

Значение интегрального индикатора состояния защищенности внешнеэкономической безопасности колеблется в интервале от 0 до 9,625. Следовательно, чем ниже интегральный индикатор, тем более защищенной является внешнеэкономическая безопасность Республики Беларусь.

В зависимости от значения интегрального индикатора внешнеэкономическую безопасность за анализируемый период считаем необходимым классифицировать по степени кризисности в соответствии с разработанным нами критерием (табл. 1).

Вместе с тем мы полагаем, что необходимо производить и анализ динамики интегрального значения индикатора. Это позволит исследователю понять, изменяется состояние внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь в лучшую/худшую сторону или остается неизменным.

На основе полученных результатов исследователь может сделать заключение об адекватности принимаемых управленческих решений для ликвидации/нивелирования угроз или максимизации получаемого положительного эффекта.

Если значение интегрального индикатора не изменяется по сравнению с предыдущими «кризисными» периодами, можно судить о стабильности во внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь. При этом стабильность сложившейся ситуации значит не отсутствие кризисности, а отсутствие эффективных управленческих решений по снятию состояния кризисности.

Если же значение интегрального индикатора увеличилось по сравнению с предыдущими периодами – ситуация ухудшилась и необходима разработка и принятие таких мер, которые будут способствовать стабилизации состояния. И напротив, если значение снизилось, то необходимо усилить использованные меры воздействия для максимизации получаемого положительного эффекта, в т. ч. по дальнейшему улучшению вплоть до нормальной стабильной ситуации.

Наиболее укрупненно основные угрозы внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь нами представлены в следующем виде [1; 2; 3; 4]:

1. Утрата части экономического суверенитета и увеличение зависимости от международной конъюнктуры:

1.1. высокая степень закредитованности экономики:

– хроническая потребность во внешних кредитах, в том числе для целей реструктуризации ранее полученных;

– высокая стоимость обслуживания кредитных ресурсов;

1.2. вымывание золотовалютных резервов:

– отрицательное сальдо внешнеторговых операций, в т. ч. существенное превышение темпов роста импорта над темпами роста экспорта;

– низкая эффективность экспорта;

– формирующаяся потребительская структура импорта;

– недостаточная эффективность программы импортозамещения;

1.3. несвоевременное поступление валютной выручки:

– растущая внешняя дебиторская задолженность;

– высокая доля проблемной внешней дебиторской задолженности, в т. ч. находящейся в стадии судебного разбирательства;

1.4. диктат со стороны узкого круга стран-партнеров, отсутствие страновой диверсификации:

– крайне высокая зависимость от поставок энергоносителей из Российской Федерации;

– высокая зависимость потребления промежуточного импорта;

– зависимость экспорта основных организаций – участниц внешнеэкономической деятельности от сложившейся конъюнктуры внутри Таможенного союза.

2. Снижение конкурентоспособности экономики, в т. ч. на внешних рынках (снижение конкурентоспособности на внутреннем рынке влияет на пункт 1):

2.1. высокая материало- и энергоемкость производств:

– использование низкой доли собственных энергоресурсов;

– существенная доля импорта в отраслях промышленности;

– низкая инновационная активность отечественных организаций, в особенности тех, которые осуществляют экспорт продукции, товаров (работ, услуг) на внешние рынки;

– несоблюдение планов проведения модернизации производств, в частности деревообрабатывающей промышленности, что не позволяет обеспечить эффективное использование заемных средств и выход на внешние рынки с отвечающей потребностям, конкурентоспособной продукцией.

3. Невыгодные условия экспорта продукции отечественных организаций за пределы Таможенного союза.

4. Дискриминационные меры стран-партнеров (в т. ч. России и Украины) в отношении белорусских организаций-экспортеров.

5. Несоответствие роста заработной платы росту производительности труда.

6. Отток квалифицированных трудовых ресурсов вследствие более низкой заработной платы по отношению к уровню оплаты в близлежащих к Республике Беларусь странах.

На основе выделенных угроз мы предлагаем при исследовании состояния внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь использовать индикаторы, непосредственно относящиеся к внешнеэкономической безопасности, а также носящие производственный, инвестиционный, социальный, бюджетно-финансовый, продовольственный, трудовой характер и иные при наличии необходимости.

Исходя из текущих наиболее актуальных угроз внешнеэкономической безопасности, стоящих перед Республикой Беларусь, а также на основе анализа статистических данных за последние годы мы определили следующие необходимые для диагностики защищенности внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь индикаторы. Произведем расчеты в табл. 2.

В 2011 г. значение интегрального индикатора внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь составило 2,18, в 2012 г. – 2,09, в 2013 г. – 2,68. Наблюдается тенденция к его увеличению. Напомним, что состояние защищенности достигается при наименьшем значении интегрального индикатора.

Наибольшее негативное воздействие на полученное расчетное значение интегрального индикатора в 2013 г. оказали следующие явления: отрицательное сальдо внешней торговли, крайне низкий уровень золотовалютных резервов, низкая инвестиционная активность со стороны внешних партнеров, высокая доля проблемной внешней дебиторской задолженности, низкий уровень обеспеченности собственными энергоресурсами и высокая зависимость от их поставок из России, а также недостаточное финансирование технологических инноваций.

Значение индикатора в 2013 г. соответствует характеру развития кризисных явлений.

Таким образом, состояние внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь на современном этапе зависит в первую очередь от следующих индикаторов:

– уровень золотовалютных резервов в месяцах импорта;

Таблица 2 – Важнейшие индикаторы внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь: оценка, присвоенные баллы (б.) (2011–2013 гг.)

№	Индикатор	Годы		
		2011	2012	2013
1	Отношение суммарного объема экспорта продукции государства в анализируемом периоде к ВВП, %	64,4 0 б.	72,4 0 б.	51,8 0 б.
2	Соотношение между объемами экспорта и импорта, %	90,5 0 б.	99,3 0 б.	86,5 0 б.
3	Отношение темпов роста экспорта к темпам роста импорта за год, %	148,4 0 б.	720 0 б.	262 0 б.
4	Сальдо внешней торговли, млрд долл. США	-4340 9 б.	-344 3 б.	-5820 12 б.
5	Удельный вес экспорта в общем объеме отгруженной инновационной продукции организациями промышленности, %	62,3 0 б.	64,3 0 б.	60,1 0 б.
6	Доля экспорта товаров, услуг в страны СНГ в общем объеме их экспорта, %	49,2 0 б.	51,4 1 б.	61,9 3 б.
7	Уровень золотовалютных резервов в месяцах импорта	2,5 5 б.	2,3 5 б.	2,02 5 б.
8	Доля импорта во внутреннем потреблении государства, %	77,8 3 б.	73,5 3 б.	72,4 3 б.
9	Доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в экономику государства в анализируемом периоде	19,1 2 б.	9,3 5 б.	7,1 5 б.
10	Доля инвестиций в основной капитал в ВВП, %	33,2 0 б.	29,1 1 б.	32,9 0 б.
11	Удельный вес отгруженной инновационной продукции (работ, услуг), новой для мирового рынка, в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) организаций промышленности, %	1,1 0 б.	0,7 0 б.	0,6 0 б.
12	Отношение просроченной внешней дебиторской задолженности к внешней дебиторской задолженности, %	8,5 7 б.	4,6 5 б.	7,2 7 б.
13	Отношение внешнего долга к ВВП, %	19,2 0 б.	19,8 0 б.	18,2 0 б.
14	Отношение валового внешнего долга к ВВП, %	52,9 2 б.	53,1 2 б.	55,2 3 б.
15	Отношение расходов по обслуживанию государственного долга к суммарному объему экспорта товаров и услуг, %	3,3 0 б.	7,1 0 б.	10,8 0 б.
16	Доля собственных энергоресурсов в балансе котельно-печного топлива государства, %	23,2 7 б.	25,2 7 б.	26,4 7 б.
17	Уровень официально зарегистрированной безработицы, %	0,6 0 б.	0,5 0 б.	0,5 0 б.
18	Доля доминирующего иностранного поставщика энергоресурсов (России), %	88,2 7 б.	96,2 7 б.	97,8 7 б.
19	Доля экспорта наукоемких услуг в общем объеме экспорта услуг, %	25,9 0 б.	26,4 0 б.	25,7 0 б.
20	Отношение внешнего государственного долга в месяцах экспорта	7,3 2 б.	6,4 1 б.	6,8 1 б.
21	Доля импорта продовольственных товаров в общем объеме импорта, %	4,3 0 б.	5,0 0 б.	6,7 0 б.
22	Удельный вес затрат на технологические инновации в ВВП, %	2,9 4 б.	1,5 6 б.	1,6 6 б.

Источник: собственная разработка автора на основе [5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16]

– доля экспорта товаров, услуг в страны СНГ;

– доля импорта во внутреннем потреблении государства;

– отношение просроченной внешней дебиторской задолженности к внешней дебиторской задолженности;

– отношение валового внешнего долга к ВВП;

– доля собственных энергоресурсов в балансе котельно-печного топлива государства;

– доля доминирующего иностранного поставщика энергоресурсов (России);

– отношение внешнего государственного долга в месяцах экспорта;

– удельный вес затрат на технологические инновации в ВВП, %.

Из полученных нами результатов следует, что состояние внешнеэкономической безопасности находится в стадии развития кризисных явлений. Это означает, что состояние внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь находится на достаточно приемлемом уровне, вместе с тем сопряжено с наличием негативных явлений, которые, судя по динамике интегрального индикатора внешнеэкономической безопасности за последние три года, приобретают тенденцию к ухудшению.

Следует отметить, что благодаря предложенной нами методике были выявлены следующие наиболее остростоящие перед национальной экономикой вопросы, напрямую или косвенно влияющие на состояние внешнеэкономической безопасности.

За последние годы Республика Беларусь существенно снизила ориентацию национальной экономики на поставки продукции на внешние рынки. Если в 2012 г. экспортная квота равнялась 72,4 %, то уже в 2013-м она снизилась на 20,55 п. п. Это вызвано как падением общемирового спроса на фоне развивающегося витка экономического кризиса, так и низкой конкурентоспособностью национальной экономики. Хотя значение индикатора находится в допустимых пределах безопасности, можно судить о том, что национальная экономика Республики Беларусь стала менее конкурентоспособной и страны-партнеры не готовы приобретать отечественную продукцию в прежнем объеме. Невостребованная продукция оседает на складах, что приводит к увеличению расходов на ее хранение и поддержание потребительских качеств. Выручка, получаемая за счет экспорта, не покрывает в полной мере оплату за поставки импорта. Наиболее благоприятная ситуация в этом отношении была достигнута в 2012 г., когда стоимостные объемы экспорта практически равнялись стоимостным объемам импорта.

На наш взгляд, обладая существенным преимуществом в виде географического расположения и используя его в полной мере, экономика Республики Беларусь при более эффективном подходе к программе импортозамещения способна полностью покрыть импортные поставки экспортными. Об этом свидетельствуют и значения сальдо внешней торговли, которое к 2012 г. достигло хотя и отрицательного, но вполне приемлемого на данном этапе развития экономики значения (-)344 млн долл. США.

В 2013 г. ситуация изменилась коренным образом – сальдо выросло в 16,9 раза и составило (-)5,8 млрд долл. США. При этом наибольший удельный вес в импорте отечественных товаров (работ, услуг) занимают страны СНГ. По нашему мнению, это является прямой угрозой внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь, т. к. в случае одномоментного снижения заинтересованности стран – участниц СНГ в поставках из Республики Беларусь или введения ими ограничительных, в т. ч. протекционистских мер в угоду собственным социальным, экономическим или политическим интересам, экономика Республики Беларусь понесет серьезные финансовые потери, выраженные в снижении выручки от экспорта, падении уровня золотовалютных резервов, снижении занятости в экономике, затоваренности складов, снижении конкурентоспособности, в возможных проблемах по расчетам за уже осуществленные поставки, в проблеме получения и обеспечения уплаты внешних заимствований и т. п.

Как отмечалось нами ранее, общепринятым считается наличие такого уровня золотовалютных резервов, которое способно обеспечить оплату трехмесячных поставок импорта. В 2013 г. уровень золотовалютных резервов Республики Беларусь в месяцах импорта снизился по сравнению с 2011 г. на 13 дней и составил 2 месяца. При дальнейшем увеличении стоимостного объема импорта и невозможности наращивания экспорта или его падении Беларусь может столкнуться с отсутствием возможности оплаты поставок на внутренний рынок и необходимости привлечения заимствований для зачисления их в счет золотовалютных резервов. Такая необходимость назрела уже на текущий момент. Вместе с тем заимствования на внутреннем рынке обеспечены не в должном объеме ввиду низкой заинтересованности. Внешние заимствования в данном случае являются более приемлемыми, т. к. способны

обеспечить необходимые объемы. В то же время привлечение таких кредитов связано с наличием невыгодных для национальной экономики условий, выраженных в высокой процентной ставке, жестких требованиях к финансовому состоянию, политически мотивированных условий, требования проведения политики разгосударствления и приватизации, а также наличием иных условий. Это при том, что Республика Беларусь имеет существенные объемы валового внешнего долга, а его доля к ВВП в 2013 г. составила 55,2 % и имеет тенденцию к увеличению. При этом отношение внешнего государственного долга к ВВП не приобрело угрожающего характера, хотя и увеличиваются расходы по его обслуживанию к суммарному объему экспорта товаров и услуг (рост с 2011 г. в 3,3 раза). Для полного покрытия внешнего государственного долга Республики Беларусь требуется 6,8 месяца осуществлять экспорт при его текущем уровне.

Существенный вклад в импортных поставках в Республику Беларусь вносит отсутствие в достаточном объеме собственных топливно-энергетических ресурсов. Доля собственных энергоресурсов в балансе котельно-печного топлива составила 26,4 %, позволив выполнить намеченные планы, при этом подобное значение индикатора позволяет судить о все еще имеющихся, угрожающих явлениях в энергетической безопасности. При этом доля Российской Федерации как доминирующего поставщика энергоресурсов имеет тенденцию к увеличению и в 2013 г. составила 97,8 % всех поставок энергетических ресурсов в Беларусь. Это приводит к усилению зависимости экономической и политической сфер от диктата со стороны Российской Федерации. Изменение стоимости поставляемых энергоресурсов происходит за счет достижения лояльности со стороны руководства Республики Беларусь в вопросах, имеющих приоритетное значение для национальных интересов России. В определенной степени вся национальная экономика Беларуси зависит от цен на энергоресурсы. В то же время считаем необходимым отметить, что за последние годы немало было сделано в направлении обеспечения энергетической безопасности. За период 2003–2013 гг. энергоемкость ВВП уменьшилась практически в 4 раза. По показателю энергоемкости ВВП Республика Беларусь опережает большинство стран СНГ, но все еще далека от индикатора в высокоразвитых странах.

На внешние рынки поставляются практически 60 % произведенной отечественной промышленностью инновационной продукции. Крайне низкой остается доля отгрузки продукции, новой для мирового рынка, что, на наш взгляд, обусловлено недостаточными инвестициями в основной капитал. Все еще ограниченным остаются условия приобретения и внедрения современных западных технологий. Затраты на технологические инновации меньше общемировых, что также отрицательно сказывается на конкурентоспособности отечественного экспорта. При этом импульсом для развития таких инвестиций могут стать вложения иностранных инвесторов, пока же наблюдается тенденция к снижению доли иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций. В 2013 г. индикатор, имеющий верхний и нижний пороги, составил 7,1 %. С одной стороны, это положительно влияет на внешнеэкономическую безопасность Республики Беларусь, т. к. исключает диктат со стороны инвесторов и серьезные экономические последствия от оттока инвестированного капитала. С другой стороны, внутренних ресурсов недостаточно для поддержания необходимого уровня инвестиционной активности, а значит, многие отрасли недополучают средства на обновление существующих или организацию новых производств.

Угрожающе выглядит тенденция к росту проблемной внешней дебиторской задолженности, выраженной в несвоевременном возврате экспортной выручки или отсутствии условий к ее получению. На наш взгляд, условия, тому способствующие, являются в т. ч. искусственно созданными. Некоторые недобросовестные руководители организаций-экспортеров за счет использования «серых» или незаконных схем целенаправленно способствуют увеличению просроченной внешней дебиторской задолженности, пытаясь избежать таким образом обязательной продажи иностранной валюты по невыгодному, по их мнению, курсу на БВФБ. При этом около 70 % проблемной задолженности приходится на контрагентов из Российской Федерации. Наличие различий в законодательстве Российской Федерации и Республики Беларусь позволяет осуществлять такие схемы. Средства, недополученные организациями, вымываются из оборотных средств, вынуждая прибегать к заимствованиям, увеличивают себестоимость, снижают конкурентоспособность.

Немаловажную роль в обеспечении внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь оказывает ряд событий геополитического и геоэкономического характера. Это, в первую очередь, введение экономических санкций в отношении стратегического партнера Республики Бела-

русь – России. Необъективное и часто носящее характер манипуляций ценообразование на столь жизненно необходимые национальной экономике энерго- и сырьевые ресурсы. Степень открытости отечественного рынка и возможность свободного доступа импортных товаров при наличии жестких экономических ограничений в отношении отдельных белорусских субъектов хозяйствования также имеют крайне негативные последствия.

Таким образом, можно сделать вывод, что на протяжении более чем десяти лет сальдо внешней торговли Республики Беларусь принимает отрицательное значение. При этом, если в 2012 г. наметилась тенденция к улучшению ситуации, то в 2013 г. произошло существенное снижение белорусского экспорта при более незначительном снижении импорта, что и привело к росту отрицательного сальдо за год более чем в 16,9 раза. Отсутствие баланса во внешней торговле, а именно превышение стоимостных объемов импорта над экспортом вместе с отсутствием расчетов по внешним поставкам в национальной валюте, приводит к вымыванию иностранной валюты за пределы Беларуси, ущемлению отечественных производителей, вынужденных конкурировать с импортными аналогами, и т. д., что, в свою очередь, вызывает развитие внешних угроз национальной экономике. Следует понимать, что для покрытия имеющегося дисбаланса во внешней торговле направляются в т. ч. средства из золотовалютных резервов, ухудшая тем самым устойчивость национальной экономики, выраженную в уменьшении возможности для поддержания курса национальной валюты, снижении рейтингов, присваиваемых международными финансовыми институтами, а значит, и увеличении стоимости заимствований.

Мы также полагаем, что одну из наиболее серьезных угроз для внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь несет в себе возможность повышения цен на наиболее значимые для ВВП группы импорта или, напротив, снижение мировых цен и востребованности поставок белорусской продукции.

Зависимость же от сконцентрированности экспорта на странах СНГ, и в частности России, несет в себе угрозу политического давления со стороны стран-импортеров путем введения международных экономических санкций. Именно поэтому наиболее рациональным выглядит дальнейшая диверсификация экспортных поставок, в т. ч. в страны дальнего зарубежья. При этом не стоит уходить в те рынки, где белорусская продукция заведомо не является востребованной.

На протяжении долгих лет структура национальной экономики Беларуси основывается, в первую очередь, на достаточно традиционных, нежели инновационные, отраслях и комплексах: топливно-энергетической, машиностроении и металлообработке, металлургической, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной, агропромышленной, транспорте и связи, социально-культурной и социально-потребительской. В то же время общепризнанной является необходимость концентрации на отраслях с высокой добавленной стоимостью и наукоемких отраслях.

С этой целью в Республике Беларусь следует увеличить капиталовложения в наиболее современные отрасли, имеющие высокую долю инновационной составляющей, новой не только для Республики Беларусь (а значит, и способной заменить импортные аналоги), но и в целом для мира. Это позволит завоевать новые рынки сбыта, снизить традиционную составляющую в структуре национального экспорта, а также получить дополнительную прибыль за счет высокой добавленной стоимости. К таким наиболее перспективным направлениям стоит отнести: ИТ-индустрию, проектирование и строительство в области робототехники, нанотехнологии, биотехнологии и т. д.

Для защиты своих внешнеэкономических интересов Республика Беларусь могла бы в рамках региональных объединений (например, Республики Казахстан и России) совместно с участниками объединения выработать единые подходы и меры. Это позволит действовать в качестве глобального экономического игрока на международной арене и в рамках возможной общей внешнеэкономической политики под прикрытием более экономически сильных союзников осуществлять взвешенную экономическую стратегию.

Одной из существенных угроз для внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь также является вступление основного внешнеторгового партнера – России в ВТО.

Таким образом, нами произведена оценка внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь, разработаны и предложены методические рекомендации по выбору и включению индикаторов в круг исследуемых для оценки состояния защищенности внешнеэкономической безопасности исходя из рассмотрения имеющихся или потенциальных угроз. За счет рассмотрения индикаторов иных видов экономической безопасности, в наибольшей степени тяготеющих к внешнеэкономической, достигнута возможность превентивности устранения угроз с эконо-

мией финансовых и трудовых ресурсов по дальнейшей их ликвидации.

Предложена методика, основанная на анализе определенного круга индикаторов внешнеэкономической безопасности, присвоению им одного из семи характеров кризисности в зависимости от глубины отклонений, расчете и анализе интегрального индикатора в динамике с формированием характеристики сложившегося состояния защищенности.

Литература

1. Румянцев, В. А. Структура внешней торговли Беларуси в аспекте внешнеэкономической безопасности / В. А. Румянцев // Экон. бюл. Науч.-исслед. экон. ин-та М-ва экономики Респ. Беларусь. – 2009. – № 9. – С. 58–68.

2. Полоник, С. С. Теоретико-методологические основы обеспечения внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь в условиях усиления международной конкуренции / С. С. Полоник, Э. В. Хоробрых, А. А. Литвинчук // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. D, Экономические и юридические науки. – 2013. – № 5. – С. 7–16.

3. Мясникович, М. В., Пузиков, В. В. и др. Основные направления обеспечения национальной безопасности Республики Беларусь. Современное состояние и перспективы: монография. – Минск: Право и экономика. – 2003. – 451 с.

4. Экономическая безопасность и экономическая политика: учеб. пособие / А. В. Бондарь, В. Н. Ермашкевич, С. Н. Князев, Е. Г. Моисеенко; под ред. А. В. Бондаря, С. Н. Князева. – Минск: БГЭУ, 2007. – 423 с.

5. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2013 г. // Нац. комитет Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/yearbook/2013/about.php. – Дата доступа: 15.02.2014.

6. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2012 г. // Нац. комитет Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/archive/2012.php. – Дата доступа: 15.02.2014.

7. Департамент по энергоэффективности Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://energoeffekt.gov.by/statistics.html. – Дата доступа: 15.02.2014.

8. Платежный баланс Республики Беларусь // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nbrb.by/statistics/BalPay/Indicators/Dynamics. – Дата доступа: 15.02.2014.

9. Валовый внешний долг // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nbrb.by/statistics/ExternalDebt/Parameters/Annual. – Дата доступа: 15.02.2014.

10. Государственный долг // Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.gov.by/public_debt/pressreleases/f1567dcf76c3b5d9.html. – Дата доступа: 15.02.2014.

11. Международные резервные активы Республики Беларусь // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nbrb.by/statistics/reserveAssets/assets.asp. – Дата доступа: 15.02.2014.

12. Основные показатели внешней торговли // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/ftrade1.php. – Дата доступа: 15.02.2014.

13. Внешняя торговля Республики Беларусь, 2013 г. // Нац. Комитет Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/archive/2013.php. – Дата доступа: 15.02.2014.

14. Розничная и оптовая торговля в Республике Беларусь // Нац. Комитет Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/archive/2013.php. – Дата доступа: 15.02.2014.

15. Основные показатели внешней торговли // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/ftrade1.php. – Дата доступа: 15.02.2014.

16. Средний официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nbrb.by/statistics/Rates/AvgRate. – Дата доступа: 15.02.2014.

Материал поступил в редакцию 25.02.2015.

Стратегия адаптации интегрированных хозяйственных структур в условиях неустойчивости внешней среды

Огинская Анна Викторовна,
аспирант кафедры организации и управления
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье проанализированы основные закономерности развития интегрированных хозяйственных структур и особенности принятия управленческих решений в них. На основе системного анализа иерархических уровней интегрированных структур предложена модель формирования стратегии их развития, объединяющая общекорпоративный, конкурентный и функциональный уровни системы. Разработано формализованное описание стратегии с учетом ограничений внешних и внутренних факторов. Выявлено, что в условиях нестабильной внешней среды алгоритм разработки стратегии развития в интегрированных хозяйственных структурах должен содержать адаптационный механизм, формирующий область для маневрирования при принятии управленческих решений.

The article analyzes the basic laws of integrated economic structures and features of managerial decision-making in them. On the basis of a systematic analysis of hierarchical levels of integrated structures the model of development strategies is proposed, which combines enterprise-wide, competitive and functional levels of the system. Formalized description of the strategy within the constraints of internal and external factors is developed. It is revealed that in a volatile external environment algorithm development strategy in the integrated economic structures should include adaptation mechanism forming area for maneuvering in management decisions.

Введение

Эффективная стратегия развития является необходимым условием функционирования предприятий в условиях рыночной экономики. Особенно актуальна в отечественных реалиях проблема стратегического развития интегрированных хозяйственных структур (далее – ИХС) – объединений юридических лиц разнообразных профилей деятельности, ставших результатом эволюционных рыночных трансформаций и структурных реформ в экономике [1]. Сложная и многоуровневая система функционирования подобных объединений, а также высокая степень неопределенности внешней среды обосновывают актуальность разработки современных моделей управления ИХС с использованием особых механизмов стратегического развития, ориентированных на учет изменений в структуре и параметрах внутренних процессов и влияния внешней среды.

Интегрированная хозяйственная структура как объект стратегического управления

Исследование процессов формирования и оценки эффективности ИХС затрагивают как их внутреннюю природу, так и их роль как элементов экономической системы. Предметом анализа ИХС выступают организационно-управленческие отношения: а) по поводу эффективной организации взаимодействия формирующих их экономических агентов; б) по поводу формирования и использования акционерного капитала. Таким образом, ИХС можно определить как объединение юридических лиц производственного, финансово-кредитного, торгового, научно-технического и иных профилей на основе консолидации активов, прежде всего в акционерной форме или на базе договорных отношений, для достижения общих целей [2].

Признаками ИХС являются:

– взаимопроникновение производственных и административных процессов;

– усиление и придание систематического характера интеграционным связям;

– расширение связей;

– постепенное изменение структуры системы;

– появление новых интегративных свойств в системе [3].

Интеграционные процессы в исследуемых хозяйственных объединениях приводят к их рассмотрению в двух аспектах: 1) в динамике, характеризующей сам процесс интеграции; 2) в статике, характеризующей новую форму объединения – результат этого процесса. Объекты управленческих воздействий при реализации программы развития ИХС зависят от уровня системы. Так, на функциональном уровне объектом воздействия является вид экономической деятельности; на организационном – структура ИХС; на стратегическом – и то, и другое. Само воздействие заключается в реализации действий, направленных на изменение ресурсного обеспечения вида деятельности и сопровождаемых этим организационным изменением.

Смысл стратегического планирования заключается в достижении устойчивого развития и получении конкурентных преимуществ за счет улучшения финансовых показателей и выстраивания оптимального стратегического набора фирмы. Из этого следует, что целью формирования стратегии развития ИХС является устойчивое развитие компаний в длительном периоде их функционирования. Таким образом, под стратегией развития ИХС будем понимать систему долгосрочных целей деятельности, обеспечивающую сбалансированные темпы роста, а также методы, инструменты, средства и организационно-экономический механизм их достижения на базе существующего потенциала системы.

Результаты исследования по проблеме оценки эффективности функционирования ИХС свидетельствуют об отличии параметров их стратегического развития от развития обособленных предприятий. Так, ИХС отличаются интеграцией различных ресурсов и разнообразным уровнем потенциалов элементов системы, наличием единого координирующего центра и необходимостью согласования стратегических векторов развития для обеспечения единой цели. Данные особенности предопределяют требования к выстраиванию стратегии развития ИХС, заключающиеся в необходимости координации и соблюдении интересов участников объединения, выделения уровня централизации отдельных функций и процессов, формирования единого информационного пространства и консолидированной отчетности (построение автоматизированной системы управления) [4].

Рассматривая ИХС с точки зрения системного подхода, представляется необходимым выделить уровни данной системы:

– общекорпоративный, объединяющий управление корпоративным портфелем, а именно обоснование решений о поглощениях, прекращении инвестирования, распределении ресурсов и т. п.;

– конкурентный: осуществление руководства и контроля над отдельными бизнесами, включая влияние на формулирование бизнес-стратегии и управление финансовой деятельностью;

– функциональный: управление связями между бизнесами посредством распределения и передачи ресурсов и способностей.

Описанная система иерархий позволяет выделить соответствующие блоки в стратегии развития ИХС, что позволяет рассматривать процесс стратегического планирования независимо для каждого уровня объединения. Таким образом, использование системного подхода при разработке стратегии позволяет обеспечить согласование всех этапов процесса принятия решений.

Согласно исследованиям Коллинза и Монтгомери основу модели корпоративной стратегии составляют три элемента: имеющиеся у корпорации ресурсы; связанные между собой бизнесы; организационная структура, системы и процессы, применяемые корпорацией для управления своими разнообразными бизнесами [5]. К базовым элементам стратегии следует добавить также обеспечивающие блоки, включающие методы управления и информационную поддержку, а также систему показателей эффективности стратегии развития. При разработке стратегии развития ИХС основополагающими факторами, влияющими на качество и последовательность принятия решений, являются миссия и цели ИХС (зависящие, в свою очередь, от уровня системы), а также характеристики внутренней и внешней среды (рис. 1). Учет состояния внутренней среды возможен в результате оценки потенциала ИХС, для чего необходима разработка критериев и системы оценки потенциала. Мониторинг внешней среды при разработке и реализации стратегии развития ИХС, в свою очередь, требует механизма адаптации, рассмотренного ниже.

Основываясь на базовых элементах стратегии ИХС, последовательность ее формирования начинается с определения миссии, отражающей назначение и масштабы деятельности объединения. Основные цели корпоративной стратегии, отве-

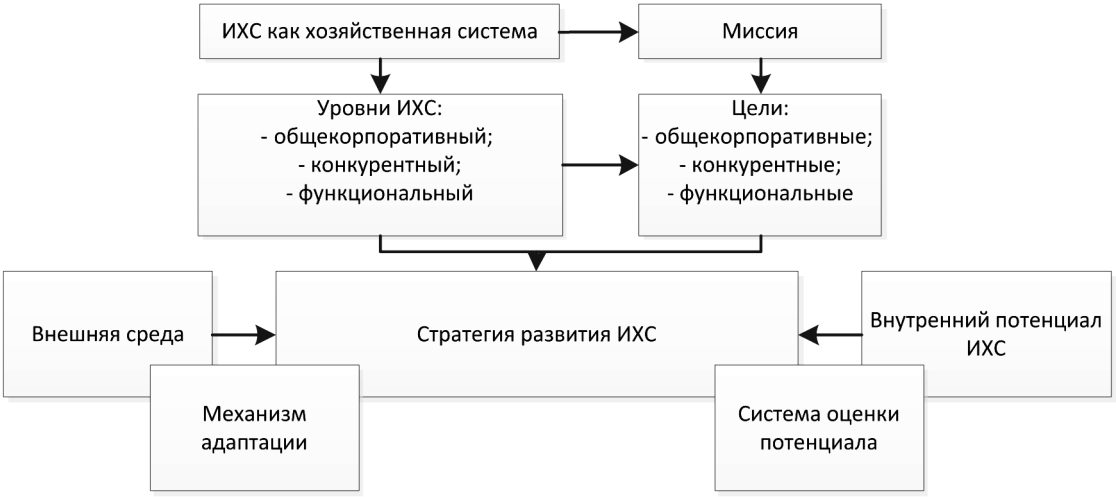


Рис. 1 – Элементы и уровни стратегии ИХС

чающие миссии, касаются общекорпоративного уровня, в то же время выделяются цели, относящиеся к конкурентному или функциональному уровню системы. Это обуславливает необходимость уточнения и декомпозиции целей на данном этапе.

На втором этапе разработки стратегии происходит выработка альтернативных стратегий развития с формированием портфеля корпоративных, конкурентных и функциональных стратегий. Укрупненно все типы стратегий объединяются в три группы: наступательная, оборонительная либо стратегия сокращения и смены видов деятельности.

Выбор общекорпоративной стратегии зависит от доступного портфеля конкурентных стратегий, а также факторов внутренней и внешней среды. Особую роль в формировании стратегии развития ИХС играет оценка потенциала элементов системы, поскольку он является источником ограниченных ресурсов развития и компетенций, необходимых для максимально эффективного их использования в изменяющейся внешней среде. Поэтому третий этап стратегического планирования – анализ потенциала интегрированной структуры. Потенциал ИХС является сложной, динамичной и иерархичной системой, состоящей из подсистем и их элементов. Структура потенциала ИХС в первом приближении формируется подсистемами кадрового, производственного, инновационного и организационно-управленческого потенциалов [6]. Каждая из подсистем зависит от оптимального соотношения отдельных видов ресурсов, уровня организации производства, эффективности системы управления, а также факторов внешней среды.

Наравне с изучением внутреннего потенциала ИХС значительное место при формировании стратегии развития занимает исследование влияния внешней среды. М. Мескон выделяет два контура внешней среды: прямого и косвенного воздействия [7]. Среда прямого воздействия – часть внешней среды, близкая непосредственно к ИХС и включающая секторы, к которым в основном относятся конкуренты, поставщики и потребители, а также профсоюзы и государственные органы, формирующие правовую среду. Среда косвенного воздействия включает в себя общее состояние экономики, политические и социокультурные факторы, международные события и уровень научно-технического прогресса. Учет и анализ факторов внешней среды предшествует этапу оценки стратегических альтернатив при формировании стратегического портфеля компании.

Для формализованного описания стратегии развития ИХС использован методический подход, в соответствии с которым для каждого уровня этапа стратегического управления выделены задача и проблемы с оценкой степени их влияния на устойчивость ИХС, а также ресурсы и резерв времени. Для выработки четкого алгоритма принятия управленческих решений предлагается формализованная модель развития ИХС, описываемая функцией

$$F(E, R, S, U, t), \qquad (1)$$

где E – факторы внешней среды, R – ресурсы, S – набор бизнесов в ИХС, U – управленческие воздействия, t – время.

Тогда модель выбора оптимальной стратегии развития ИХС примет вид:

$$S=(Ei, Ri, Ui, Fi, Ai), \qquad (2)$$

где Ei – подмодель анализа рыночной конъюнктуры и предпосылок развития;

Ri – подмодель анализа ресурсов, необходимых для преобразований;

Ui – подмодель описывающая элементы (бизнесы) ИХС и связи между ними;

Ai – алгоритмы формирования вариантов развития;

Fi – альтернативные способы развития системы.

Адаптивный механизм стратегического управления ИХС

Способность системы своевременно и эффективно реагировать на изменчивость внешней среды определяется рядом свойств, в основу которых заложен механизм самоорганизации, основанный на автономности элементов системы. Адаптивные качества ИХС формируются в процессе разработки стратегии развития с помощью создания области для маневрирования. В рамках данной области система может изменять векторы развития в зависимости от уровня воздействия возмущений внешней среды [8]. Фактически адаптивная функция в стратегии ИХС представляет собой подсистему управления изменениями, состоящей их двух блоков: блок мониторинга состояния внешней среды и блок принятия решений. Блок мониторинга состояния среды формируется с соблюдением этапов по сбору и анализу информации, определения прогнозов функционирования и соотнесения фактических результатов, оценки отклонений. Принятие решений рассматривается в связке разработка управленческих решений – формирование управляющего воздействия. Инструментарием в системе управления изменениями служит банк информации, методы обработки информации, экономический анализ и оценка, набор управленческих решений.

Главным фактором маневренности стратегии развития ИХС выступает длина управленческого цикла принятия решений [9]. Успешное функционирование в условиях изменчивой среды возможно при условии, что управленческий цикл принятия решений меньше времени, необходимого для реагирования на внешние изменения.

В этом случае стойкость системы (2) достигается при условии $\forall\, \varepsilon > 0\ \exists\, \delta(\varepsilon, t_0) > 0 / \lim\limits_{t\to\infty} F(\cdot) = F_e(\cdot)$, где ε=φ(R, E), т. е. множество факторов, влияющих на отклонение системы от равновесного состояния и требующих решения, которым противодействует δ – параметр устойчивого развития. Тогда задача обеспечения устойчивого развития системы сводится к обеспечению таких управленческих воздействий U_i, которые обеспечивают состояние, наиболее близкое к устойчивому. Рассматривая ε как проблемы, которые требуют решения, обозначим $F_{\varepsilon i}$ – влияние проблемы на устойчивость системы, тогда функция принадлежности проблемы к множеству решений принимает вид:

$$\mu_{\varepsilon_i} = \frac{F_{\varepsilon_i}}{\max\left\{F_{\varepsilon_i}; \Delta\overline{F_{\varepsilon_i}}\right\}}. \qquad (3)$$

Задача обеспечения адаптивности стратегии развития ИХС сформулирована как $\sum_{i=1}^{n} \mu_{\varepsilon_i} U_i \to \max$, при условии эффективности процесса принятия решений $\sum_{i=1}^{n} \mu_{\varepsilon i}(1 - U_i) \le Đ^*$, достаточном лимите времени на решение проблем $\sum_{i=1}^{n} t_i U_i \le Ò^*$, достаточном количестве ресурсов $\sum_{i=1}^{n} R_i U_i \le \tilde{R}$, где $\tilde{R}$ – общий пул ресурсов; $\mu_{\varepsilon i}$ – функция принадлежности проблемы к области критических проблем; T* – лимит времени, необходимый для решения проблемы; P* – максимально допустимая величина нерешенных проблем; R_i – ресурсы, необходимые для решения i-той проблемы; t_i – время, необходимое для решения i-й проблемы; переменная U_i={0,1} указывает на наличие (U_i=1) или отсутствие (U_i=0) времени для решения проблемы. Экономико-математическая модель, оценивающая адаптивные качества стратегии и позволяющая оптимизировать управленческие решения, состоит из следующих переменных: $\Omega(t)=\{Y_t, B_t\}$ – множество планируемых условий функционирования ИХС в момент t, характеризующееся множеством плановых возможностей B_t и множеством плановых угроз Y_t; $\Omega^*(t)=\{Y_t^*, B_t^*\}$ – множество фактических условий функционирования в момент t, характеризующихся фактическими возможностями B_t^* и фактическими угрозами Y_t^*; $\tilde{R}=\{\tilde{R}_i\}$ – потенциал ИХС, необходимый для успешной реализации возможностей и минимизации угроз; $R=\{R_i\}$ – интегральный показатель потенциала ИХС. Тогда адаптивность стратегии проявляется при условии, если система может полностью или частично реализовать возможности B_t^* и избежать угроз Y_t^* таким образом, чтобы фактическая эффективность системы $F^*(t, Y_t^*, B_t^*, T)$ в момент времени t будет не ниже плановой эффективности $F(t, Y_t, B_t)$ с вероятностью:

$$\mathbf{P\left\{F^*(t, Y_t^*, B_t^*, \theta) \ge F(t, Y_t, B_t)\right\} \ge \alpha / \tilde{R}_i \le R_i,\ \ i = \overline{1,n}}. \qquad (4)$$

Методика обеспечения адаптивности стратегии основывается на разработке множественных вариантов развития системы. Таким образом, ал-

горитм стратегического управления дополняется следующими этапами:

– организация мониторинга изменений внешней среды;

– идентификация и оценка проблем;

– разработка альтернативных реакций и выбор наиболее эффективной из них:

$$G\left(\xi_0, \xi_t, Y_t^*, B_t^*\right) \to \max, \quad (5)$$

при условии, что:

$$F^*(t, Y_t^*, B_t^*, \theta) \to \max, \quad (6)$$

$$P\left\{F^*(t, Y_t^*, B_t^*, \theta) \geq F(t, Y_t, B_t)\right\} = \alpha, \quad t = \overline{1,T}, \quad (7)$$

$$\tilde{R}_i(t, Y_t^*, B_t^*) \leq R_i(t), \quad i = \overline{1,n}, \quad (8)$$

где $\tilde{R}_i(t,Y_t^*,B_t^*)$ – потенциал системы, необходимый для противодействия угрозам и реализации возможностей, t – период стратегического планирования. Предлагаемый контур адаптации стратегии развития ИХС приводит к повышению эффективности функционирования системы за счет учета и корректировки элементов потенциала ИХС, а также контроля состояния внешней среды. Представляется также важным отметить, что, несмотря на ключевое значение стратегии в деятельности ИХС, она не может существовать без организации самой по себе. Качество реализации стратегии зависит от определенной организационной структуры. Это обосновывает тот факт, что стратегия и структура всегда исследуются вместе. Поэтому главной задачей при внедрении адаптивного механизма является модификация организационной структуры в целях перераспределения ряда функциональных обязанностей существующих организационных элементов ИХС. Реализация данной задачи возможна благодаря применению модели гибкой организационной структуры управления.

Заключение

Проведенное исследование позволило упорядочить и формализовать основные подсистемы и элементы стратегии развития ИХС, выработать алгоритм ее формирования, а также выявить роль внутренних и внешних факторов в процессе ее разработки. Разработанный на данной основе адаптационный механизм позволяет обеспечить гибкость стратегии ИХС, а также дополнить алгоритм стратегического планирования этапами организации мониторинга изменений внешней среды; идентификации вызовов; разработки альтернативных реакций и выбора наиболее эффективной из них.

Литература

1. Чернова, Е. Г. Интегрированные хозяйственные образования: типология и динамика организационно-правовых форм/ Е. Г.Чернова // Вестник СПбГУ. – 2010. – № 1. – С. 58–65.

2. Якутин, Ю. В. Совершенствование интеграционного взаимодействия хозяйствующих субъектов как фактор повышения эффективности российских корпораций: Автореф. дис. на соиск. учен. степ. д-ра экон. наук: 08.00.05 / Якутин Юрий Васильевич. – М., 2001. – 28 с.

3. Огинская, А. В. Диверсифицированные хозяйственные структуры как объекты стратегического управления / А. В. Огинская // Современные тенденции развития теории и практики управления в России и за рубежом: сб. мат. II(VII) Международной научно-практической конференции/ Изд-во СКФУ; редкол.: Л. И. Ушвицкий [и др.]. – Ставрополь, 2013. – С. 17–21.

4. Иванова, Т. В. Стратегии развития интегрированных хозяйственных структур/ Т. В. Иванова // Вестник Омского университета. – 2013. – № 3. – С. 65–69.

5. Коллис, Д. Корпоративная стратегия. Ресурсный подход / Д. Коллис, С. Монтгомери. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 400 с.

6. Ситникова, Л. В. Системообразующие параметры и структурное управление развитием интегрированной производственной системы / Л. В. Ситникова // Вестник УГАТУ. Экономика. – 2009. – № 3. – С. 114–124.

7. Мескон, М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Вильямс, 2009. – 672 с.

8. Варес, А. Ю. Моделирование процессов адаптивного управления вертикально-интегрированной структурой по переработке вторичных ресурсов / А. Ю. Варес // Економічна Кібернетіка. – 2010. – № 4–6 (64–66). – С. 60–66.

9. Цыганов, В. В. Адаптивные механизмы в отраслевом управлении / В. В. Цыганов. – М.: Наука, 1991. – 242 с.

Материал поступил в редакцию 25.02.2015.

Анализ стратегических инструментов для исследования конкурентоспособности и сбалансированности развития национального производства

Близнюк Ольга Сергеевна,
магистр экономических наук, аспирант кафедры международного менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В современном мире выпуск и продвижение конкурентоспособной продукции на рынок невозможно без своевременного качественного анализа окружающей среды и возможностей (потенциала) фирмы. Целью данной статьи является сравнительная характеристика основных стратегических методов анализа конкурентоспособности национального производства в инновационной среде.

In modern world it is impossible to produce and promote competitive production without timely, qualitative analysis of the environment and firm's opportunities (potential). The purpose of this article is a comparative summary of the key strategic methods of analysis of competitiveness of the national production in the innovation environment.

Любые предприятие, фирма, компания определяют основные ориентиры своей деятельности, основанные на итогах предыдущих прогнозов и анализе среды [3].

Стратегический маркетинг, по существу, представляет собой постоянный и систематический анализ потребностей рынка, выводящий на разработку эффективных товаров, предназначенных для конкретных групп покупателей и обладающих особыми свойствами, отличающими их от товаров-конкурентов и, таким образом, создающими изготовителю устойчивое конкурентное преимущество [4, с. 4].

Круг задач стратегического маркетинга включает в себя систематический и постоянный анализ потребностей и требований ключевых групп потребителей, а также разработку концепций эффективных товаров или услуг, позволяющих компании обслуживать выбранные группы покупателей лучше, чем конкуренты, и тем самым обеспечивающих изготовителю устойчивое конкурентное преимущество.

Одним из первых стратегических решений, принимаемых фирмой, должно стать определение рынка, на котором она хочет вести конкурентную борьбу. Этот выбор своего базового рынка подразумевает разбиение рынка на части, состоящие из потребителей со схожими потребностями и поведенческими или мотивационными характеристиками и создающие для фирмы благоприятные маркетинговые возможности. Фирма может предпочесть обратиться ко всему рынку или сфокусироваться на одном или нескольких специфичных сегментах в пределах своего базового рынка. Такое разбиение базового рынка обычно выполняется в два этапа, которые соответствуют двум различным уровням разделения рынка. Задача первого этапа, называемого макросегментацией, заключается в идентификации рынков товара, тогда как на втором этапе, называемом микросегментацией, ставится цель выявить внутри каждого ранее идентифицированного рынка «сегменты» потребителей. Составив подобную схему базового рынка, фирма затем начинает оценивать привлекательность каждого рынка товара и/или сегмента и свою конкурентоспособность.

Согласно Эйбеллу (Abell, 1980) базовый рынок может быть определен по трем измерениям:

1. Каковы потребности, функции или комбинации функций, которые нужно удовлетворить (что)?

2. Каковы различные группы потребителей, которых нужно удовлетворить (кого)?

Рис. 1 – Трехмерное измерение базового рынка
Источник: [4, с. 8]

3. Каковы существующие технологии, способные выполнить эти функции (как)?

Графически это можно представить трехмерной схемой, показанной на рис. 1.

Вне зависимости от экономических факторов потенциальный рынок может эволюционировать во времени под влиянием культурных и социальных факторов, которые влияют на характер потребления. В связи с этим необходимо проводить различие между двумя понятиями: абсолютным потенциалом рынка и текущим потенциалом рынка.

Абсолютный потенциал рынка соответствует верхнему пределу его текущего потенциала. Понятие абсолютного потенциала рынка близко к понятию емкости рынка, характеризующему объемы, которые мог бы воспринять рынок, если бы товар был «свободным», т. е. предлагался бы по нулевой цене. Абсолютный потенциал рынка следует понимать как предел, к которому стремится спрос на рынке.

Потенциал рынка определяет масштаб экономической возможности, которую предоставляет рынок товара. Эта первая, по своей сути количественная мера привлекательности должна быть дополнена динамической оценкой, характеризующей ее продолжительность, т. е. эволюцию потенциального спроса во времени. Обычно, чтобы описать эту эволюцию, прибегают к модели жизненного цикла товара (ЖЦТ), заимствованной из биологии и представляющей собой S-образную логистическую кривую. В этом цикле различают четыре основных фазы: фазу введения товара на рынок, экспоненциальную фазу (рост – турбулентность), стационарную фазу (зрелость – насыщение) и фазу упадка (завершения или загнивания).

Наиболее часто используемыми критериями выделения различных групп потенциальных потребителей являются: семья или организация, социально-экономический класс, географическая зона, характер активности, размер или финансовые возможности фирмы, технологический уровень, изготовитель или потребитель конечного продукта, центр закупки и т. д.

На уровне макросегментации учитываются только общие характеристики, особенно если речь идет о рынках промышленных товаров. Для потребительских товаров часто требуются более тонкие критерии, такие как возрастные группы, искомые выгоды, поведение при покупке или стиль жизни. Их определение является задачей микросегментации [4, с. 26–34].

Так как отрасли сильно различаются по своей структуре и базовым характеристикам, анализ общей ситуации в отрасли и конкуренции в ней начинается с обзора основных экономических характеристик.

Факторы, которые необходимо изучить для того, чтобы определить основные характеристики отрасли, в основном стандарты: размеры рынка; масштабы конкуренции (конкуренция в местном, региональном, национальном или мировом масштабе); темпы роста рынка и стадия, на которой находится рынок (начало подъема, быстрый рост и взлет, начало зрелости, конец зрелости и насыщение, застой и старение, спад); число конкурентов и их относительные размеры – действует ли в отрасли множество мелких компаний или в ней доминирует небольшое число крупных фирм; количество покупателей и их финансовые возможности; идет ли интеграция вперед или назад; направления и темпы технологических изменений как в процессе производства, так и в создании новых продуктов; легкость вхождения в отрасль и выхода из нее; являются ли продукты/услуги фирм-конкурентов высокодифференцированными, слабо дифференцированными или прак-

Таблица 1 – Сравнительная характеристика стратегических инструментов для исследования конкурентоспособности и сбалансированности развития национального производства

Инструмент	Назначение	Преимущества	Недостатки
Матрица «привлекательность отрасли/ позиция в конкуренции» (General Electric (GE)	Оценка инвестиционных приоритетов для каждого вида бизнеса компании	1. Вводит точные значения между понятиями «высокая/низкая» и «сильная/слабая». 2. Использует значительно более широкий набор стратегически значимых переменных. 3. Указывает направления движения ресурсов корпораций к видам бизнеса, которые, вероятнее всего, достигнут конкурентного преимущества и смогут лучше функционировать	1. Не обеспечивает реальных рекомендаций по разработке специфических стратегий; максимум, что может дать анализ матрицы «привлекательность/позиция в конкуренции», – это ответ на вопрос, на какую стратегию ориентироваться в целом: агрессивное расширение, защиту и оборону или сбор урожая – сокращение. 2. По ней невозможно определить виды бизнеса, которые готовы стать победителями, так как их отрасли переходят в стадию начала быстрого роста
Матрица жизненного цикла	Идентифицикация видов бизнеса, которые развиваются, т. е. находятся на подъеме	Дает информацию о распределении различных хозяйственных подразделений диверсифицированной компании по стадиям развития отрасли	Результаты деятельности предприятий основываются только на отраслевом анализе
«Пять сил Портера»	Выделение приоритетов в борьбе	Методикой выделяются пять сил, которые определяют уровень конкуренции и, следовательно, привлекательности ведения бизнеса в конкретной отрасли	Модель не предназначена для использования для группы отраслей или какой-то части одной отрасли
Матрица Ансоффа	Оценка степени инновационности и устойчивости бизнеса	Наглядное представление сложных явлений, происходящих на рынке; простота использования	1. Односторонняя ориентация на усиление положения фирмы на рынке. 2. Проблематичность ограничений на две, хотя и важнейшие характеристики, если другие факторы имеют существенное значение для успеха
SWOT-анализ	Разработка стратегии на базе поля (минимум четырех) граничных стратегий	1. Метод применим в самых разнообразных сферах экономики и управления. 2. Возможность адаптации к объекту исследования любого уровня. 3. Свободный выбор анализируемых элементов в зависимости от поставленных целей. 4. Может использоваться как для оперативного контроля деятельности организации, так и для стратегического планирования	1. Результаты сильно зависят от полноты и качества исходной информации. 2. Требуются либо эксперты с очень глубоким пониманием текущего состояния и тенденций развития рынка, либо очень большой объем работы по сбору и анализу первичной информации для достижения этого понимания. 3. Ошибки, допущенные при формировании таблицы, не могут быть выявлены в процессе дальнейшего анализа

Продолжение таблицы 1

Инструмент	Назначение	Преимущества	Недостатки
Продуктово-рыночная матрица	Сегментация клиентов и продуктов, расстановка динамических приоритетов	1. Позволяет выделить значимые (по конкретным критериям) продуктово-рыночные комбинации; перспективные продуктово-рыночные комбинации; продуктовые продуктово-рыночные комбинации	1. ПР-матрица не должна становиться инструментом разделения фирмы на автономии
Матрица оценки возможностей (Opportunity Evaluation Matrix)	Используется для определения рынков, которые организация может обслуживать для получения дополнительной прибыли	Оценка соотношения между привлекательностью новой возможности и способностью компании освоить данную рыночную нишу	1.Трудоемкость. 2. Дороговизна. 3. Ряд показателей с их помощью трудно измерить, далее они концентрируют внимание на текущих СХЕ и дают мало информации о планировании новых СХЕ. 4. Основываются главным образом на экспертных оценках, прежде всего сотрудников данной организации
Матрица ADL	Определение функции, рынка, положения и вклада каждого вида бизнеса в бизнес-портфель	1. Хорошее определение функции, рынка, положения и вклада каждого вида бизнеса в корпоративный бизнес-портфель. 2. Полная картина бизнес-портфеля	1. Границы применения. 2. Влияние человеческого фактора. 3. Наличие определенного уровня неопределенности
Стратегические группы	Определяет конкурентов компании через призму того, какие конкурентные стратегии они используют в своей работе	Определение и анализ конкурентов, так как члены одной стратегической группы не только схожи, но и в одинаковой степени подвержены любым имеющимся изменениям конъюнктуры	1. Дороговизна. 2. В основе анализа лежат экспертные оценки
Матрица SPACE (The SPACE Matrix)	Определяет стратегическое положение организации в отрасли, оперируя двумя внутренними (финансовая устойчивость и конкурентное преимущество) и двумя внешними показателями (устойчивость отрасли и стабильность внешних условий)	Может быть использована самостоятельно или как основа для другого анализа (например, SWOT-анализа, отраслевого анализа или оценки стратегических альтернатив)	1.Трудоемкость. 2. Дороговизна. 3. Ряд показателей с их помощью трудно измерить, далее они концентрируют внимание на текущих СХЕ и дают мало информации о планировании новых СХЕ. 4. Основываются главным образом на экспертных оценках, прежде всего сотрудников данной организации
Матрица Shell	Оценка как потока наличности, так и отдачи от инвестиций; оценка видов бизнеса, находящихся на разных стадиях жизненного цикла	Позволяет решать проблемы объединения качественных и количественных переменных в единую систему и в отличие от матрицы BCG не зависит непосредственно от статистической связи между рыночной долей и прибыльностью бизнеса	Популярность данной матрицы оказалась ограниченной рамками ряда капиталоемких отраслей (химическая, нефтеперерабатывающая, металлургическая)

Окончание таблицы 1

Инструмент	Назначение	Преимущества	Недостатки
PEST-анализ	Выявления политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) аспектов внешней среды	Комплексная оценка факторов внешней среды организации	Сильное сокращение количества данных, используемых для принятия решения; трудность выделить в наибольшей степени влияющие факторы при охвате большого объема данных; неправильная интерпретация результатов анализа,
Gap-анализ	Определить, существует ли разрыв между целями и возможностями, и если да, установить, как заполнить его	1. Определение интереса фирмы, выраженного в терминах стратегического планирования. 2. Выяснение реальных возможностей с точки зрения текущего состояния среды и предполагаемого будущего состояния. 3. Определение конкретных показателей стратегического плана. 4. Установление разницы между показателями стратегического плана и возможностями, диктуемыми реальным положением фирмы	1. Наличие квалифицированных экспертов для проведения анализа. 2. Трудоемкость, если стратегический интерес компании представлен одновременно несколькими параметрами
Анализ трех «К» (3 Cs Analysis) («Компания», «Клиенты», «Конкуренты»)	Определение выгодного позиционирования компании по отношению к конкурентам на основе ее явных преимуществ и лучшего качества обслуживания	Возможность комплексной оценки конкурентоспособности компании и разработки стратегии развития	1. Необходимость в большом количестве качественной информации для комплексной оценки. 2. Наличие экспертов для проведения грамотного анализа
Матрица Мак-Кинси	Позволяет позиционировать организацию на рынке относительно ее привлекательности и конкурентных преимуществ продукции	Различным факторам (оси Y и X) могут даваться различные весовые коэффициенты в зависимости от их относительной важности для того или иного бизнеса в той или иной организации, что делает оценку более точной	Не дает возможности ответить на вопрос о том, как именно надо перестроить структуру бизнес-портфеля
ПИМС-анализ, или анализ уровня влияния выбранной стратегии на величины прибыльности и наличности	Определение, какую стратегию следует выбирать в конкретных рыночных условиях	1. Выделение широкого круга показателей, оказывающих влияние на выбираемые стратегии. 2. Возможность получить прогнозные оценки того, что произойдет в долгосрочной и краткосрочной перспективах при проведении определенных стратегических изменений	1. Не является простой и доступной методикой. 2. Результаты ПИМС имеют лишь ориентировочный характер и являются только одним из видов информации, используемой руководителями при принятии стратегических решений

Источник: Самостоятельная разработка на основании [2; 4; 6, с. 37–39; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15]

тически одинаковыми; имеют ли возможность компании осуществлять экономию на масштабах производства, транспортировке, маркетинге или проведении рекламных мероприятий; является ли высокая степень загрузки производственных мощностей наиболее важным условием для достижения низкого уровня издержек производства; имеет ли кривая «обучение/опыт» в отрасли такой вил, чтобы средняя цена изделия уменьшалась, по мере того как кумулятивный выпуск (и, таким образом, опыт, приобретаемый в процессе производства) растет; осуществляются ли в отрасли необходимые капиталовложения; имеет ли отрасль доходность выше или ниже среднего уровня прибыли в целом [6, с. 112–116, 97].

Основными инструментами стратегического анализа конкурентоспособности являются матрица БКГ, матрица «привлекательность отрасли/позиция в конкуренции» (General Electric (GE), матрица жизненного цикла, «Пять сил Портера», матрица Ансоффа, SWOT-анализ, продуктово-рыночная матрица, анализ трех «К» (3 Cs Analysis) («Компания», «Клиенты», «Конкуренты»), матрица оценки возможностей (Opportunity Evaluation Matrix), стратегические группы, матрица SPACE (The SPACE Matrix), матрица Shell, матрица ADL, Gap-анализ, PEST-анализ и др. (табл. 1).

Таким образом, табл. 1 наглядно демонстрирует, что существуют как преимущества, так и ограничения в применении представленных инструментов анализа конкурентоспособности. Матричные методы анализа являются легкодоступными ввиду простоты их применения. В то же время следует учитывать их «узкость» ввиду того, что почти невозможно однозначно отнести продукт к определенной категории, которой требует матричных метод. Все методы исследования помогают определить сильные и слабые стороны компании, расставить приоритеты в развитии, тем не менее они должны дополняться качественным финансовым анализом.

В современном мире одним из наиболее существенных недостатков при проведении стратегического анализа является почти полное неиспользование инструментов экономико-математического моделирования для изучения особенностей функционирования отрасли (рынка) и построения прогнозов.

Результаты изучения рынка должны быть использованы при построении планов разработки и производства продукции, а также при их корректировании. Поскольку современная система планирования предопределяет конкретные периоды, на которые рассчитан план, то и система изучения рынка должна быть ориентирована на решение конкретных задач, определяемых соответствующим периодом.

В связи с этим целесообразно выделять долго-, средне- и краткосрочный прогнозы развития рынка и, кроме того, оперативно изучать рынок. Методологически долгосрочное прогнозирование рынка представляет собой работу с вторичной информацией высокой степени агрегации. С помощью методов математической статистики и современных методов прогнозирования разрабатываются количественные выражения, например тенденции развития потребностей. При практическом использовании результатов долгосрочного прогнозирования важно учитывать существующие рациональные нормы потребления на отдельные изделия.

Специфической задачей среднесрочного прогноза является проведение исследований, обосновывающих возможности разработки новых перспективных изделий. Результаты таких исследований образуют основу для последующего предварительного анализа возможностей продажи новых товаров и подготовки их поставок на рынок.

Предварительной задачей оперативного изучения рынка является получение опережающей события информации и конкретных мнений о соответствии спроса и предложения. Оперативное изучение рынка, так же как и прогноз его развития, должно проводиться постоянно, учитывая при этом различную степень агрегации получаемых результатов [1, с. 72–74].

Литература

1. Акулич, И. Л. Глава 2. Маркетинг начинается с установления потребностей / 2.5.2. Прогнозирование развития рынка / И. Л. Акулич // Маркетинг / И. Л. Акулич – Минск: Выш. шк., 2002. – 447 с.

2. Бейкер, Дж. Теория маркетинга // Бейкер Дж. – СПб.: Питер, 2009.

3. Верховская, Е. А. Особенности рынка кондитерских изделий Республики Беларусь и стран СНГ // Е. А. Верховская // Новая экономика. – 2008. – № 9.

4. Жан-Жак Ламбен. Стратегический маркетинг // Жан-Жак Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.

5. Лекции по менеджменту / Основы менеджмента / Матрица Мак-Кинси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://infomanagement.ru/lekciya/Matrix_McKinsey. Дата доступа: 17.11.2014.

6. Ляско, В. И. Стратегическое планирование развития предприятия /Стратегический маркетинг // В. И. Ляско – М.: Экзамен, 2005. – 288 с.

7. Матрица SPACE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dekanblog.ru/matrica-space/# – Дата доступа: 17.11.2014.

8. Нежданов, Б. Аналитическая разведка для бизнеса // Б. Нежданов. – М.: Ось-89, 2008.

9. Павлов, Н. В., Пономарева, О. А. Маркетинговые исследования // Н. В. Павлов, О. А. Пономарева. – СПб.: СПбГТУ, 2001. – 316 с.

10. Портер, Е. Майкл. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Карта стратегических групп как аналитический инструмент // Е. М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.

11. Стратегическое планирование. Матрицы стратегического планирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ereport.ru/articles/strplan/stplmatr.htm. – Дата доступа: 17.11.2014.

12. Сухарев, П. Н., Григоренко, А. С. Метод SWOT-анализа: его преимущества и недостатки. Экономические науки /6. Маркетинг и менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/29_NNM_2008/Economics/36103.doc.htm. – Дата доступа: 21.11.2014.

13. Токарев, Б. Е. Методы сбора и использования маркетинговой информации // Б. Е. Токарев. – М.: Экономистъ, 2004. – 256 с.

14. Томпсон, А., Стрикленд, А. Стратегический менеджмент // А. Томпсон, А. Стрикленд. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

15. Шив, Ч., Уотсон, А. Курс MBA по маркетингу // Ч. Шив, А. Уотсон – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 717 с.

Материал поступил в редакцию 25.02.2015.

Индикативный анализ экономической безопасности регионов России

Сараджева Ольга Владимировна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Московского государственного индустриального университета (г. Москва, Россия)

В статье анализируются отдельные концепции механизма обеспечения экономической безопасности посредством индикативного анализа как метода экономических исследований. Его целью является выявление тенденций и закономерностей изменения показателей экономической безопасности, их интегрированности в оценке устойчивой траектории социально-экономического роста и обеспечения национально-государственных интересов.

In article separate concepts of the mechanism of providing economic security by means of the indicative analysis as method of economic researches are analyzed. Its purpose is identification of tendencies and regularities of change of indicators of economic security, their integration in an assessment of a steady trajectory of social and economic growth and ensuring the national and state interests.

Общепризнанной для целей анализа экономической безопасности социально-экономического развития страны является система показателей, разработанная ИЭ РАН, которая выделяет около 150 разноплановых показателей, относимых к 4 группам пороговых значений экономической безопасности:

– макроэкономические показатели, отражающие основные направления национальных интересов и утверждаемые на федеральном уровне исполнительной властью (правительством РФ) [3, с. 2];

– пороговые значения, которые раскрывают и дополняют главные черты (утверждаются Министерством экономического развития);

– пороговые значения функционального и отраслевого уровня (утверждаются соответствующими министерствами и ведомствами);

– пороговые значения экономической безопасности регионов [1, с. 6].

Таким образом, вопросы выбора, расчета и использования систем индикаторов для целей оценки уровня обеспечения экономической безопасности всегда носили дискуссионный характер, они обусловлены целым рядом как субъективных, так и объективных факторов и порождают круг следующих проблем:

1) некоторые исследователи аргументируют необходимость формирования индикаторов – ориентиров развития, определяющих границы негативных процессов и сигнализирующих участникам рынка о возможных центрах неблагополучия. При этом не учитывается многообразие и разноплановость перечня пороговых значений индикаторов, что не позволяет адекватно оценить и своевременно дать сигнал о потенциальных угрозах, а также придает анализу характер произвольности;

2) определение пороговых значений индикаторов в связи с полным отсутствием единой методологии характеризуется крайним субъективизмом. Например, в качестве пороговых значений индикаторов обычно используются: фактические данные по отдельным или группам развитых стран; статистические данные по РФ в различные периоды ее экономического развития; оценки исследователей, полученные ими в результате использования авторских методик;

3) уровни пороговых значений статичны, поэтому они оценивают достигнутые уровни, но не анализируют тенденции, хотя именно динамика социально-экономических процессов является более информативной с позиций оценки приемлемости уровня безопасности. Это также позволяет производить подгон пороговых значений под фактические и прогнозные параметры;

4) существующие методики в основном строятся на эмпирическом подходе в ущерб причин-

Рис. 1 – Группировка индикаторов устойчивого развития экономики региона

Источник: разработка автора на основе [8, с. 17]

но-следственным связям и существующим зависимостям.

Важнейшей проблемой, от решения которой зависит разработка эффективных мер политики экономической безопасности по предупреждению и компенсации ущерба, является определение системы общих пороговых уровней снижения экономической безопасности в ответ на действие тех или иных факторов риска. Представляется, что общие пороговые уровни снижения безопасности можно охарактеризовать системой критериальных оценок общехозяйственного, социально-экономического плана и пр.

а) предельно допустимый уровень снижения экономической активности, объемов производства и его технологического ядра, инвестирования и финансирования, без сохранения которых невозможно самостоятельное экономическое развитие, сохранение демократических основ общественного строя, поддержание национального оборонного, научно-технического, инновационного и образовательно-квалификационного потенциалов;

б) предельно допустимый уровень снижения уровня и качества жизни основной массы населения, за границами которого возникает опасность неконтролируемых социальных, трудовых, межнациональных и других конфликтов, создается угроза выживания нации;

в) предельно допустимый уровень снижения затрат на сохранение и воспроизводство природно-экологического потенциала, за границами которого лежит опасность разрушения элементов природной среды, утрата значительных территорий проживания и организации производства, нанесения непоправимого ущерба здоровью нынешнего и будущих поколений и др.

Из всего множества индикаторов уровня угроз экономической безопасности необходимо выделить те, которые отражают критические «болевые точки» в развитии экономики. Именно эти индикаторы используются в качестве пороговых значений экономической безопасности. Они характеризуют предельные значения, игнорирование которых препятствует нормальному развитию экономики и социальной сферы и приводит к формированию разрушительных тенденций в области производства и уровня жизни населения [4, с. 37].

Производственно-экономические индикаторы отражают обобщенные технико-экономические результаты и тенденции функционирования хозяйственного комплекса региона, выявляют потенциальные угрозы в отраслях хозяйства.

Структурные индикаторы характеризуют сложившуюся структуру хозяйственного комплекса в целом и промышленности, в т. ч. дает возможность оценить специализацию региона, рациональность структуры на макроуровне с позиций экономической безопасности. Структурные индикаторы призваны сигнализировать об отрицательных сдвигах в макропропорциях хозяйственного комплекса территории.

Инвестиционные индикаторы отражают уровень инвестиционной активности в регионе, что само по себе дает представление об интенсивности деловой и производственной деятельности. Инвестиционные индикаторы сигнализируют о появлении угроз падения производства. Индикаторы внешнеэкономической деятельности свидетельствуют о потере рынков сбыта, конкурентоспособности продукции отраслей народного хозяйства, характеризуют рациональность структуры экспорта и импорта, специализацию региона и эффективность внешнеэкономических связей. Индикаторы научно-технического потенциала описывают уровень восприимчивости сферы производства к достижениям НТП, тенденции развития научно-технического потенциала, без которого невозможен прогресс и дальнейшее функционирование экономики, а также информируют об угрозе отставания уровня развития производства от мировых достижений. Исследования устойчивости развития региона с помощью вышеуказанного комплекса экономических индикаторов позволят государству и региональным органам управления составить представление о состоянии существующей экономической системы. На этой основе возможно оказывать максимальное воздействие на процессы общественного воспроизводства (макропропорции, отраслевые структуры производства, цены и т. д.) с целью обеспечения устойчивого экономического развития, формирования и регулирования благосостояния населения региона. Для более подробного анализа экономических индикаторов воспользуемся интегральной методикой оценки устойчивости развития экономики региона.

Возникают вопросы: нужны ли предельные пороговые значения; не есть ли это возврат к прошлой практике планирования? Пороговые значения – важный инструмент системного анализа, прогнозирования и индикативного социально-экономического планирования. С помощью этого инструмента тот или иной объект, в данном случае экономика, рассматривается с позиции соответствия тенденций его развития (внутри и во взаимодействии с экономиками других регионов). Теория безопасности имеет практическое значение, только если она органически включает теорию предельных значений объекта. В технике без этого не могут безаварийно работать не только атомные электростанции, но и многие другие объекты. В социальной жизни общества, в экономике усиливается инновационный характер деятельности человека, альтернативность принимаемых решений, взаимозависимость, на первый взгляд, никак не связанных между собой факторов, и лишь в определенных ситуациях оказывается, что их влияние достаточно велико. В целом риск ошибок и их цена возрастают. Чтобы их снизить, необходимо сделать объектом специального анализа систему соотношений между индикаторами экономической безопасности. Это важно как на макро-, так и на микроуровне, как для развитой рыночной, так и для переходной экономики [7, с. 36].

В связи с тем что объективная дифференциация территориальных условий предполагает наличие также и региональной специфики пороговых состояний в развитии исследуемых деструктивных процессов, оценка кризисных ситуаций в экономике и социальной сфере регионов обусловливает применение комплексного подхода. Он предусматривает использование по отдельным направлениям анализа интегральных комплексных показателей, включающих соответствующие критериальные характеристики, а также дополнительные оценочные показатели, которые позволяют на начальном этапе отобрать максимально репрезентативный блок кризисных регионов в условиях применения универсальных пороговых значений соответствующих критериев.

В связи с этим, учитывая специфику нашего исследования в области обеспечения экономической безопасности региональных социально-экономических систем, можно выделить следующие основные задачи и проблемы:

1. Следует выявить необходимый набор индикаторов состояния экономической безопасности средств производства на уровне отраслей и регионов с учетом специфики их использования и уточнить параметры пороговых значений данных индикаторов.

2. Данные разработки должны быть одобрены или утверждены на государственном уровне субъектов РФ, а их соблюдение должно стать одним из элементов при разработке концепций социально-экономического развития территорий.

3. При определении пороговых значений следует учитывать не один, а совокупность показате-

лей, так как отклонение от нормативов нескольких параметров не всегда точно характеризует экономическую ситуацию.

4. Социально-экономическая специфика отдельных территорий ограничивает использование унифицированных показателей оценки уровня экономической безопасности, (критические точки, выход за которые недопустим в одних регионах, условно допустим в других).

Достижение порогового значения показателя можно оценивать разными критериями. Так, мерой оценки приближения кризисной ситуации, связанной с угрозой экономической безопасности, является показатель риска:

Pi – вероятность наступления критической ситуации;

Wi – показатель ущерба от *i*-го критического события (угрожающего безопасности);

N – количественная оценка кризисной ситуации.

По сути риск – это математическое ожидание ущерба для экономики из-за проявления угроз экономической безопасности, причем типы ущерба зависят от особенностей сферы, в которой проявляются угрозы экономической безопасности. Данная схема может быть использована при расчете пороговых значений отдельных параметров безопасности.

После выявления конкретных видов сложившихся и ожидаемых в перспективе региональных кризисных ситуаций во всей совокупности рассматриваемых регионов производится их ранжирование по степени воздействия факторов дестабилизации и определяются типологические особенности каждого кризисного региона по набору данных факторов. Общий алгоритм оценки потенциальных очагов региональных кризисных ситуаций включает выполнение ***четырех*** последовательных ***этапов*** анализа.

На первом этапе определяется степень остроты каждого конкретного вида сложившейся и прогнозируемой кризисной ситуации с точки зрения ее воздействия на состояние экономики и социальной сферы соответствующего региона.

На втором этапе определяется география каждого вида кризисной ситуации с учетом ранжирования территорий по степени воздействия на состояние экономики и социальной сферы регионов страны.

На третьем этапе выявляется степень угрозы национальной экономической безопасности России со стороны каждого вида кризисной ситуации в регионах – субъектах Федерации.

На четвертом этапе для выявления наиболее кризисных регионов используется метод ранжирования субъектов Федерации на основе интегральной оценки факторов дестабилизации, угрожающих национальной безопасности России.

На заключительной стадии анализа региональных кризисных ситуаций, угрожающих национальной экономической безопасности, проводится сводная оценка воздействия факторов дестабилизации в разрезе кризисных регионов. Указанная оценка осуществляется поэтапно на базе методов сравнительного анализа, ранжирования, балльной оценки и др.

На первом этапе ранжируются все кризисные регионы (с учетом предкризисных) по степени угрозы национальной безопасности России для каждого из вышеперечисленных типов региональной кризисной ситуации (факторов дестабилизации). При ранжировании выделяются три группы кризисных регионов по каждому фактору дестабилизации.

В первую группу включаются регионы, в которых интенсивность воздействия того или иного фактора дестабилизации превышает предкризисный уровень, но ниже уровня кризисной ситуации. Во второй и третьей количественно равных группах представлены кризисные регионы, где интенсивность воздействия соответствующего фактора дестабилизации превышает критический уровень. Во вторую группу включаются кризисные регионы, составляющие не менее половины от их общего числа, в которых степень угрозы национальной безопасности ниже, чем в другой половине кризисных регионов. Соответственно в третью группу включаются регионы, в которых воздействие того или иного фактора дестабилизации представляет более высокую степень угрозы национальной безопасности. В соответствии с результатами ранжирования каждый кризисный регион оценивается по 3-балльной системе: 1 балл присваивается регионам, включенным в первую группу; 2 балла – регионам, включенным во вторую группу; 3 балла – регионам, включенным в третью группу.

На следующем этапе для каждого кризисного региона суммируются баллы по всей совокупности факторов дестабилизации, и таким образом по каждому региону определяется интегральная характеристика совокупного воздействия деструктивных процессов, угрожающих национальной безопасности.

На заключительном этапе повторно ранжируются все кризисные регионы в зависимости от суммарной величины полученных баллов

и выделяются группы регионов, отличающиеся как широтой (числом воздействующих факторов дестабилизации), так и глубиной (степенью угрозы национальной безопасности) региональных кризисных ситуаций. По регионам, отличающимся ярко выраженной кризисной ситуацией, проводится дополнительный анализ причин их возникновения и разрабатывается комплекс мер по локализации очагов региональных кризисных ситуаций, нейтрализации их воздействия на национальную безопасность России.

Обратим внимание на то, что все используемые в рейтинге показатели имеют не абсолютные, а относительные (удельные) единицы измерения, отражающие эффективность обеспечения экономической безопасности как с точки зрения процесса, так и с точки зрения результата.

В нашем исследовании методика оценки пороговых значений экономической безопасности существенно не отличается от перечисленных подходов. Вначале отбирается группа показателей, соотнесение индикаторов по соответствующим фазам воспроизводственного процесса. Следующий шаг – расчет данных показателей и сравнение их со средними значениями по региону, стране. Завершающим является расчет интегрального показателя экономической безопасности хозяйственной системы на основе суммирования, например, расчетных отклонений позитивного и негативного направления контролируемых характеристик с использованием формулы предпочтений и экспертных оценок.

Предложено сгруппировать имеющиеся индикаторы экономической безопасности региона в соответствии со стадиями воспроизводственного процесса (производство, распределение, обмен и потребление), что должно позволить идентифицировать угрозы, характерные для каждой стадии цикла, и сформировать инструменты их нейтрализации (табл. 1).

Таким образом, после определения основных агрегированных групп показателей и ключевых коэффициентов внутри групп, задающих вектор последующему исследованию, возможна дальнейшая разработка методики оценки экономической безопасности региона, базирующейся на сравнительном анализе регионов (их потенциала и эффективности развития).

Для выявления количественных параметров отклонения фактических значений показателей от пороговых и идентификации характеризуемого ими уровня безопасности воспользуемся методом, предложенным Т. Ромащенко [6, с. 72].

Т. Ромащенко, предположив, что фактическое отклонение показателей от стандартных может колебаться от 0 до 100 %, выделила четыре группы, соответствующие различным уровням экономической безопасности:

первая группа – показатели, имеющие отклонения от пороговых значений от 1 до 10 %;

вторая группа – показатели, имеющие отклонения от пороговых значений от 10 до 25 %;

третья группа – показатели, имеющие отклонения от пороговых значений от 25 до 50 %;

четвертая группа – показатели, имеющие отклонения от пороговых значений свыше 50 %.

На основе выделения указанных групп осуществляется качественный анализ фактической ситуации и определяется наступление критической ситуации, кризиса или катастрофы (табл. 2).

Известные нормативные характеристики и показатели (медико-биологические, экономические, социально-культурные) способны выполнять функции индикаторов устойчивого развития не отдельно друг от друга, а лишь в совокупности. В этом, собственно, и состоит идея баланса, идея индикативного анализа – выявления положительных тенденций изменения показателей, их интегрирование в обеспечение социально-экономического успеха, что должно быть главным требованием в концепции правового механизма обеспечения экономической безопасности [9, с. 73–75].

Исходя из логики исследования устанавливаемые по условию допустимой опасности значения индикаторов принимаются за предельные – пороговые, выход за которые обусловливает разработку системы превентивных и регулирующих мероприятий.

Пороговые значения – это количественные индикаторы, численно отражающие предельно допустимые с позиции экономических интересов соотношения пропорций хозяйственной деятельности, несоблюдение которых препятствует нормальному ходу экономического развития различных элементов воспроизводства, что угрожает экономической безопасности страны.

Интересы экономической безопасности региона требуют ускоренной структурной реорганизации комплекса инструментов оценки, разработки новой регионоориентированной методики оценки экономической безопасности.

Методические рекомендации разработки по определению пороговых значений индикаторов воспроизводства экономической безопасности региона должны базироваться на ряде принципах.

Таблица 1 – Первичные показатели для разработки методики мониторинга экономической безопасности региона

Наименование показателя	Единица измерения
1	2
Природные ресурсы	
Территория	тыс. кв. км
В том числе сельскохозяйственные угодья	тыс. кв. км
Запасы пресной воды	тыс. куб. м
Площадь лесов	тыс. га
Количество населения, занятого в рекреационной сфере	тыс. чел.
Разведанные запасы минеральных ресурсов (нефть, газ)	тыс. куб. м
Затраты энергоресурсов на отопление	тыс. руб.
Человеческие ресурсы	
Численность населения	тыс. чел.
В том числе трудоспособного	тыс. чел.
В том числе зарегистрированных безработных	тыс. чел.
В том числе работников, занятых на малых и средних предприятиях	тыс. чел.
В том числе занятого в наукоемких отраслях	тыс. чел.
В том числе проживающего в сельской местности	тыс. чел.
Выпуск специалистов высшими и государственными средними учебными заведениями	тыс. чел.
Экономические и финансовые ресурсы	
Валовый региональный продукт	тыс. руб.
Объем промышленной продукции	тыс. руб.
Объем сельскохозяйственной продукции	тыс. руб.
Объем инвестиций в экономику региона	тыс. руб.
Прибыль, полученная всеми контрагентами	тыс. руб.
Объем депозитов юридических лиц (в том числе в национальной валюте)	тыс. руб.
Объем выданных кредитов промышленным предприятиям	тыс. руб.
Долгосрочные кредиты банковской системы	тыс. руб.
Объем экспорта	тыс. руб.
Объем импорта	тыс. руб.
Платежеспособность предприятий	
Финансовая устойчивость предприятий (коэффициент текущей ликвидности)	
Обеспеченность оборотными средствами предприятий	
Коэффициент автономии предприятий	
Объем внутреннего рынка	тыс. руб.
Производственные ресурсы	
Индекс промышленной специализации	
Индекс сельскохозяйственной специализации	
Остаточная стоимость основных производственных фондов	тыс. руб.
Объем введенных мощностей за период	тыс. руб.
Выработка электроэнергии	тыс. кВт/ч
В том числе на экспорт	тыс. кВт/ч
Объем грузовых перевозок	тыс. руб.
Объем выполненных строительных работ	тыс. руб.
Средняя урожайность зерновых	т/га

Окончание таблицы 1

1	2
Средняя стоимость тонны зерновых	тыс. руб.
Фондоотдача в промышленности	тыс. руб./тыс. руб.
Фондоотдача в сельском хозяйстве	тыс. руб./тыс. руб.
Производительность труда в промышленности	тыс. руб./тыс. чел.
Производительность труда в сельском хозяйстве	тыс. руб./тыс. чел.
Удельный вес прибыльных предприятий в общем числе	%
Износ производственных фондов	%
Суммарная задолженность предприятий по обязательствам	тыс. руб.
Институциональные и информационные ресурсы	
Протяженность линий электропередачи	тыс. км
Протяженность трубопроводов	тыс. км
Протяженность судоходных путей	тыс. км
Протяженность железнодорожных путей	тыс. км
Протяженность автомобильных дорог	тыс. км
Число общефедеральных банков	шт.
Число общефедеральных страховых компаний	шт.
Число аэропортов, железнодорожных станций, портов	шт.
Покрытие зон вещания общероссийскими и местными компаниями на всей территории	шт.
Совокупные тиражи местных газет	тыс. экз.
Число сотовых телефонов	шт.
Количество городов свыше 100 000 жителей	шт.
Количество городов свыше 500 000 жителей	шт.
Социальные ресурсы	
Среднедушевые доходы	руб./мес.
Среднедушевой прожиточный минимум	руб./мес.
Доходы и расходы бюджета по крупным городам и сельской местности	тыс. руб.
Величина сбережений (депозитов) населения (в том числе в национальной валюте)	тыс. руб.
Объем выданных кредитов населению	тыс. руб.
Величина жилищного фонда	тыс. кв. м
Обеспеченность дошкольными образовательными учреждениями	шт.
Обеспеченность амбулаторно-поликлиническими учреждениями	шт.
Административные, политические ресурсы	
Доходы региона с учетом взаиморасчетов с федеральным бюджетом	тыс. руб.
Профицит/дефицит бюджета региона	тыс. руб.
Собранные налоги в федеральный, местный бюджеты	тыс. руб.
Объем недоимок в сборе налогов	тыс. руб.
Риски	
Число крупных техногенных катастроф (с жертвами, убытки свыше 500 000 руб.)	шт.
Число крупных природных катастроф (с жертвами, убытки свыше 500 000 руб.)	шт.
Объем вредных выбросов в окружающую среду, штрафы	тыс. руб.
Уровень (количество) зарегистрированных преступлений	шт.

Источник: разработка автора на основе [2, с. 48–52]

Таблица 2 – Уровни экономической безопасности и состояние экономики

№	Уровень экономической опасности	Величина отклонения от пороговых значений, %	Состояние экономики
1	Уровень минимальной опасности	0–10	Приемлемый уровень безопасности
2	Повышенный уровень опасности	10–25	Критическая ситуация
3	Критический уровень опасности	25–50	Экономический кризис
4	Недопустимый уровень опасности	Свыше 50	Экономическая катастрофа

Источник: разработка автора на основе [5, с. 129]

1. Принцип целостности. Региональный уровень экономической безопасности является неотъемлемой частью единого экономического, правового, территориального пространства Российской Федерации.

2. Принцип динамики. Оценка экономической безопасности региона основывается на динамике воспроизводственного процесса.

3. Из предыдущего вытекает следующий принцип: следует различать обеспечение экономической безопасности на стадиях воспроизводства и непосредственно воспроизводство экономической безопасности региона.

4. Принцип модернизации. Расширенное воспроизводство экономической безопасности региона возможно только при постоянном процессе модернизации методики в соответствии с появлением новых угроз, в предлагаемой методике содержится определенный модернизационный потенциал. Перерасчет таблицы рисков и как следствие модификация методических рекомендаций по определению пороговых значений индикаторов воспроизводства экономической безопасности региона планируется производить раз в год. Честность и открытость процесса оценивания, равенство в доступе к информации, излишнее использование закрытых источников и экспертных оценок приводят к экспериментальной неповторяемости методики, что снижает ее ценность.

5. Принцип потенциальной безопасности. Абсолютно безопасное состояние региона не может быть реализовано в хозяйственной практике, однако каждой исторически пространственной системе имманентно потенциально достижимое значение экономической безопасности, на основе которого и формируются значения, определяющие пороговый уровень (минимально допустимый от потенциально возможного). Количественные параметры индикаторов и их долгосрочный тренд обусловлены не только уровнем развития, но и качеством реального состояния национальной экономики в целом. В то же время, с точки зрения уровня внутренней экономической безопасности, определяющее значение имеют не только абсолютные количественные выражения данных индикаторов, но и те их числовые параметры, которые для данного региона (и в данный исторический период) приобретают статус «пороговых значений».

Неукоснительное следование указанным принципам позволяет комплексно решать сложные задачи по оценке угроз региональной экономической безопасности.

Все экономические формы имеют воспроизводственный генезис, а соответствующие экономические механизмы направлены на эффективное регулирование их воспроизводственных функций.

В рыночной экономике, наряду с экономическими формами, в органическом единстве с ними действуют и производные от них формы: правовые, морально-нравственные, этические, общегуманитарные, политические, идеологические и др. Практическое воздействие их на процесс воспроизводства осуществляется не непосредственно, а опосредованно через соответствующие механизмы вторичных, третичных и т. н. производных форм, имеющих, как правило, институциональный генезис.

Таким образом, автор придерживается институционально-воспроизводственного подхода в выработке методических рекомендаций по определению пороговых значений индикаторов воспроизводства экономической безопасности региона.

Таким образом, совпадение фактических оценок экономической безопасности региона с пороговыми значениями позволит подставить (1) в разработанную матрицу (табл. 3), в свою очередь, несовпадение, когда значение индикаторов не достигнет пороговых значений, вынудит нас подставить (0), следовательно, матрица, заполненная единицами, будет характеризовать плотность экономической безопасности региона как абсолютную.

Таблица 3 – Институционально-воспроизводственная матрица плотности экономической безопасности региона (1)

B1	B1P	B1D	B1E	B1C
B2	B2P	B2D	B2E	B2C
N	NP	ND	NE	NC
H	HP	HD	HE	HC
S	SP	SD	SE	SC
G	GP	GD	GE	GC
W	WP	WD	WE	WC
	P	D	E	C

Источник: разработка автора на основе [6, с. 72]

В табл. 3 ***по вертикали*** *представлены институциональные сектора обеспечения экономической безопасности региона: B1– корпоративный бизнес; B2 – некорпоративный бизнес; N – природа; H – домохозяйства; S – общественные организации (гражданское общество; G – государство; W – мировая экономика;* ***по горизонтали*** *представлены стадии воспроизводства: P – производство (production); D – распределение (distribution); E – обмен (exchange); C – потребление (consumption).*

Однако на практике подобная однородность показателей встречается крайне редко. В силу того что институциональные уровни экономической безопасности представлены рядом различных индикаторов экономической безопасности, автор предлагает использовать показатели, которые могут быть как больше единицы, так и иметь дробное значение.

Данный подход позволит не только более дифференцированно оценивать экономическую безопасность региона, но и повысит точность оценок, что благоприятно скажется на политике обеспечения экономической безопасности региона. Также можно говорить о возможности оценки степени однородности экономической безопасности во всех институциональных секторах и на всех стадиях воспроизводства, что качественно отличает данную методическую разработку от существовавших ранее. Предложенная методика может быть востребована органами законодательной и исполнительной власти регионального уровня при формировании планов социально-экономического развития регионов с учетом перспектив обеспечения их экономической безопасности на должном уровне.

Литература

1. Абалкин, Л. И. Экономическая безопасность России // Социально-политический журнал. – 1997. – № 5. – С. 4–16.

2. Экономическая безопасность: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / под ред. В. А. Богомолова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 295 с.

3. Указ Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608 «О Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)» // Собрание законодательства Российской Федерации от 29.04.1996. – № 18. – С. 2117.

4. Архипов, А., Городецкий, А., Михайлов, Б. – Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения // Вопросы экономики, 1994. – № 12. – С. 36–44.

5. Городецкий, А. Е. Экономическая безопасность страны в условиях современной глобальной конкуренции и угрозы мирового финансового кризиса // Новые концептуальные и стратегические тенденции в системе обеспечения экономической безопасности и противодействия экономической преступности: мат-лы межвед. науч.-практ. конф. – М: АЭБ МВД России, 2009. – 368 с.

6. Ромащенко, Т. Д. Экономическая безопасность национального хозяйства: Теория, методология, формирование в России. – Воронеж: Воронеж. гос. ун-т, 2003. – 271 с.

7. Сенчагов, В. Как обеспечить экономическую безопасность России // Российская Федерация сегодня. – 2007. – № 6. – С. 36–37.

8. Калинина, Н. М. Экономическая безопасность региона: сущность, угрозы и меры обеспечения // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2010. – № 10. – С. 16–22.

9. Мухин, И. В. Разработка методологических основ взаимосвязи обеспечения экономической и военной безопасности Российской Федерации. – М.: ВАГШ, 2009. – 296 с.

Материал поступил в редакцию 18.11.2014.

Механизм формирования логистического кластера в регионах Беларуси

Шишло Сергей Валерьевич,
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и маркетинга Белорусского государственного технологического университета (г. Минск, Беларусь)

Усевич Виктория Анатольевна,
старший преподаватель кафедры экономической теории и маркетинга Белорусского государственного технологического университета (г. Минск, Беларусь)

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

Мистейко Марина Михайловна,
магистр экономических наук, ассистент кафедры экономической теории и маркетинга Белорусского государственного технологического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье описывается механизм формирования логистического кластера региона, который основывается на идентификации кластера, определении и оценке величины логистической ренты и логистического потенциала региона. В рамках рассчитываемых оценок определяется перспективность развития региона с точки зрения логистики. В случае положительных оценок формируется и создается логистический кластер.

This paper describes the mechanism of formation logistic cluster in the region, which is based on identification of a cluster, identifying and assessing the value of rent logistics and logistical capacity in the region. Within the framework of calculated estimates prospects of region development are defined in terms of logistics. Logistic cluster is formed and created in the case of positive ratings.

В настоящее время процессы глобализации и кластеризации мировой экономики начали активно влиять на развитие транспортно-логистического комплекса Республики Беларусь. На практике это выливается в усилении интереса к управлению логистикой и логистическому менеджменту в целом, качеству производимой продукции и оказываемых услуг, происходят структурные изменения в организации бизнеса. На законодательном уровне принимаются современные стандарты в сфере логистической деятельности, требования к техническому оснащению и транспортно-экспедиционному обслуживанию, получают должное развитие мультимодальные транспортно-логистические центры, транспортные узлы и центры грузопереработки, осуществляется набор, подготовка и переподготовка кадров высшей квалификации в области логистики. Тем не менее наряду с очевидным прогрессом в сфере логистики удобным подходом к ее развитию является кластеризация логистической деятельности и соответственно формирование логистических кластеров.

Осуществляемые шаги в направлении кластеризации экономики и развития транспортно-логистического комплекса пока только закладывают

фундамент для последующего развития логистических кластеров в регионах. Однако кластерная политика и кластерные программы идут порознь с программами развития логистической сферы страны. В силу этого следует обратить внимание на перспективы конвергенции теории и практики кластеров и логистики.

Опираясь на классическую интерпретацию кластера как «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу» [1], ученые приходят к различному пониманию категории «логистический кластер». В литературе экономического толка логистический кластер определяют как составную часть – обычно инфраструктурную – экономического кластера либо его подсистему, интерпретируя его как кластер, формирующийся на пересечении основных материальных потоков и объединяющий профильные логистические объекты [2; 3], а также как вид экономического кластера [4]. С этой точки зрения спектр задач такой логистический структуры сводится к обеспечению сквозного хода потоковых процессов между товаропроизводителем и конечным потребителем с включенностью в интегрированные цепи поставок сопряженных продуктов по родственным и близким видам экономической деятельности. Другими словами, в научных исследованиях логистический кластер рассматривается в приложении к конкретному виду экономической деятельности [5; 6], подчеркивая тот факт, что он предоставляет конечному потребителю логистические услуги и, по сути, выступает как кластер услуг [7; 8].

Определившись с тем, что следует понимать под логистическим кластером, естественно возникает вопрос в отношении целесообразности, необходимости и целей его формирования либо развития в рамках определенной территории или региона. Для принятия решения о создании логистического кластера в регионе необходимо оценить возможность построения такого кластера. Аналитические процедуры имеет смысл проводить по трем основным направлениям (согласно методической схеме, изображенной на рис. 1).

В рамках первого направления следует осуществить поиск или идентификацию кластеров в регионах республики. Идентификация осуществляется согласно методике [9; 10] исходя из расчета коэффициентов локализации и агломерации – двух признаков существования кластера – по экономическим (логистическим) видам деятельности в регионе, которые сводятся в интегральный индекс кластеризованности региона. В данном случае кластеризация как таковой не является в полном смысле этого слова. Кластер получает естественный импульс для своего возникновения и развития. Суть управляющих воздействий заключается в корректировке и контроле траектории его развития.

Алгоритмически процесс идентификации кластеров состоит из 10 этапов:

А. Эффект локализации

1. Концентрационный анализ промышленности.
2. Анализ плотности промышленного производства.
3. Анализ коэффициентов локализации.
4. Анализ коэффициентов превышения.
5. Детализация расчетов по пп. 4–5 для областей ключевых продуктов.
6. Корреляционно-регрессионный анализ коэффициентов по пп. 4–5.
7. Выявление и анализ синергетических эффектов.
8. Расчет индекса потенциальной кластеризованности региона.

Б. Эффект агломерации

9. Расчет коэффициентов агломерации.

В. Интегральный коэффициент

10. Расчет интегрального индекса кластеризованности.

В случае положительного результата поиска шансы на развитие логистического кластера в регионе серьезно возрастают. В этом случае необходимо пристально оценить перспективность региона базирования кластера.

Второе направление основано на выявлении предпосылок и возможностей формирования кластеров в экономике. В этом случае кластера не существует, но наблюдаются предпосылки для его формирования и развития. Тогда управления кластеризацией предполагает реализацию возможностей по созданию кластерных структур, а далее – их обеспечение и поддержку. В этом случае осуществляется оценка перспективности региона с точки зрения возможностей и условий формирования и использования логистической ренты и логистического потенциала региона.

Расчет существующей логистической ренты (ренты, получаемой от организации движения материальных потоков) представлен ниже:

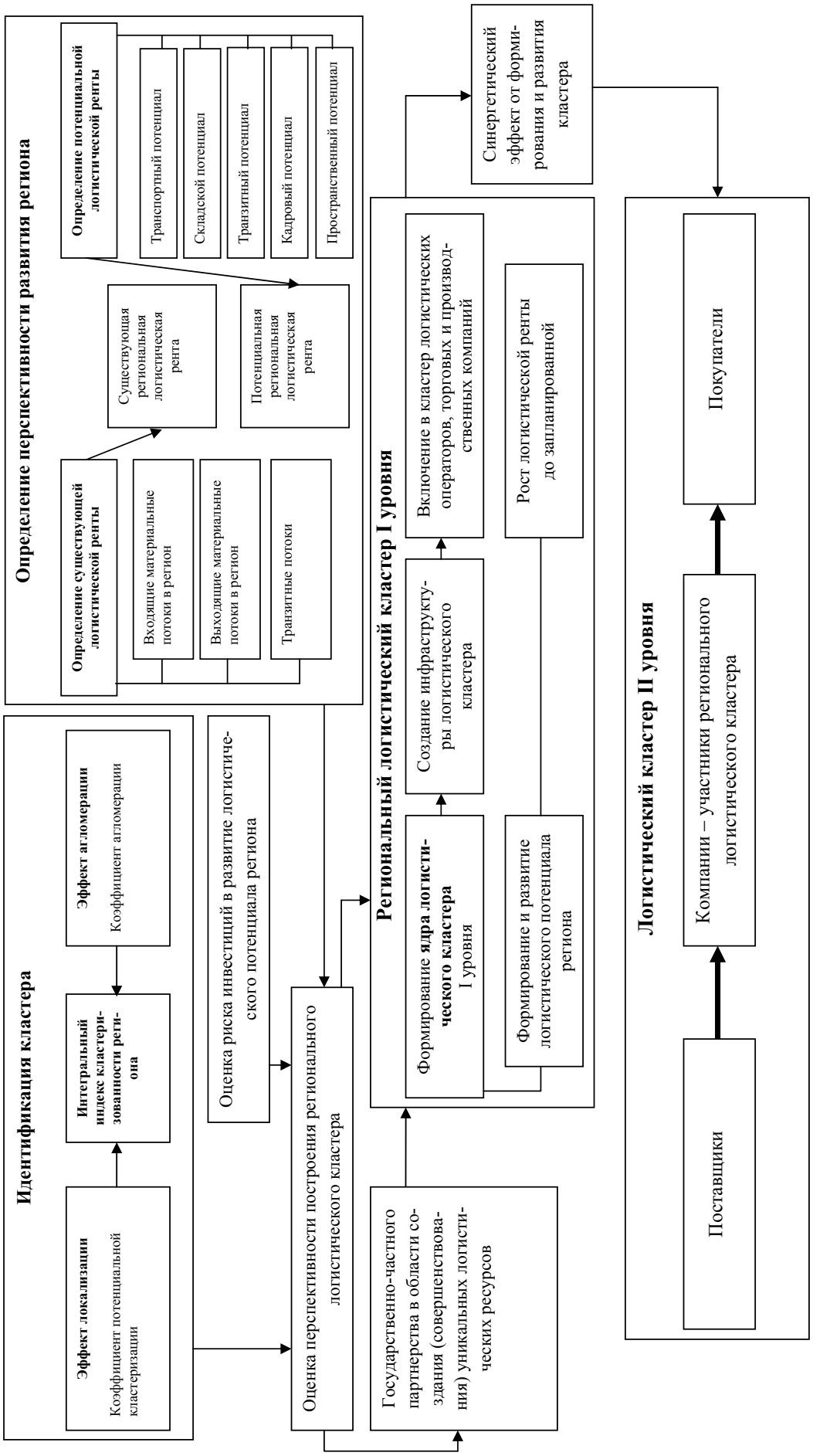
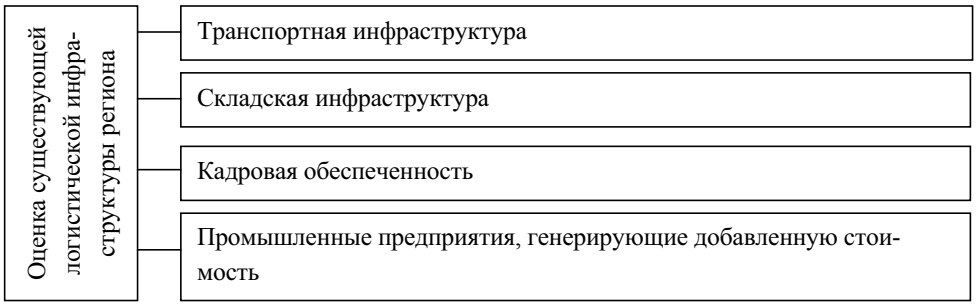


Рис. 1 – Механизм формирования логистического кластера

а) оценка существующей логистической инфраструктуры



б) оценка логистического потенциала региона

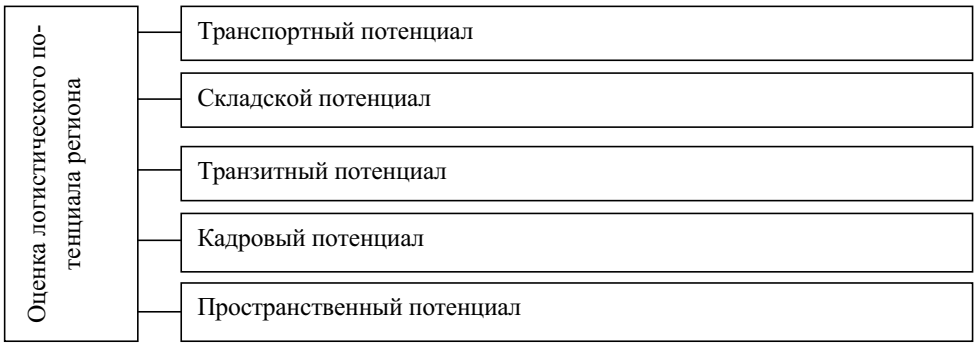


Рис. 2 – Основа для иерархической модели оценки существующей логистической инфраструктуры и определения логистического потенциала

$$R_{сл} = k_1 \cdot ДС + k_2 \cdot T, \quad (1)$$

где ДС – величина добавленной стоимости, остающейся в регионе, руб.;

Т – транзитный материальный поток, проходящий через регион, руб.;

k_1, k_2 – норма прибыли, получаемая от организации логистической функции над материальными потоками, циркулирующими в регионе.

Расчет потенциальной логистической ренты проводится по формуле

$$R_{пл} = \frac{T_п}{T_т} R_{сл}, \quad (2)$$

где $T_п$ – оценка логистического потенциала региона;

$T_т$ – текущая оценка региона с точки зрения логистики.

Расчет параметров $T_п$ и $T_т$ проводится на иерархической модели (рис. 2).

Дополнительно (при необходимости) производится оценка риска развития логистической инфраструктуры.

Для ранжирования регионов по их привлекательности целесообразно использовать критерий, рассчитанный по следующей формуле:

$$Э_ф = \sum_{t=1}^{N} \frac{(R_{ct} \cdot R_{сл} \cdot T_{пt})}{(1+r)^t} \cdot \sum_{t=1}^{N} \frac{I_t}{(1+r)^t} \cdot \sum_{t=1}^{N} R_t, \quad (3)$$

где R_{ct} – логистическая рента в период времени t, руб.;

$R_{сл}$ – фактическая логистическая рента (базовая), руб.;

$T_{пt}$ – темп роста инфляции к базовому периоду, %;

I_t – требуемые инвестиции в период времени t, руб.;

R_t – риски в период времени t, руб.;

r – ставка процента.

В случае положительной оценки принимается решение в сторону поддержки кластерных инициатив и проектов, обеспечения процессов кластеризации и реализации кластерных программ и стратегий формирования логистических кластеров. С целью притока значительной величины инвестиций в кластерный проект обычно задействуют механизмы частно-государственного партнерства. По сути, это долгосрочное взаимодействие органов власти и бизнеса, совместные действия по развитию кластера – институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом для реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей [11]. Он основан на совместном финансировании проектов и способствует согласованию интересов государства и бизнеса в экономическом развитии и повышении конкуренто-

способности на национальном и региональном уровнях [12].

В развитых странах регулирование правовых и производственных отношений «государство – бизнес» осуществляется по крупным межотраслевым комплексам, организованным из групп взаимосвязанных отраслей. Например, такими комплексами являются: транспортный (железные и автомобильные дороги), коммунальное хозяйство (водоснабжение, теплоснабжение), топливно-энергетический (нефтепроводы, электроэнергетика). Функции планирования и контроля отношений «государство – бизнес» осуществляются профильными министерствами и ведомствами. В Европейском союзе вопросы государственно-частного партнерства регулируются министерствами экономики, министерствами регионального развития, министерствами здравоохранения и образования, министерствами финансов. В Австралии эти функции выполняет министерство провинций, в Канаде – министерство финансов, в США – министерства финансов, экономики и обороны [13; 14].

Мировой опыт государственно-частного партнерства показывает, что при его организации применяются различные механизмы сотрудничества государства и бизнеса. Эффективными механизмами являются: BOT (Build, Operate, Transfer – строительство – эксплуатация / управление – передача); BOOT (Build, Own, Operate, Transfer – строительство – владение – эксплуатация / управление – передача); BOOT; BTO (Build, Transfer, Operate – строительство – передача – эксплуатация / управление); BOO (Build, Own, Operate – строительство – владение – эксплуатация / управление); BOMT (Build, Operate, Maintain, Transfer – строительство – эксплуатация / управление – обслуживание – передача); DBOOT (Design, Build,Own, Operate, Transfer – проектирование – строительство – владение – эксплуатация / управление – передача); DBFO (Design, Build, Finance, Operate – проектирование – строительство – финансирование – эксплуатация / управление) [15].

При этом в кластерном проекте определяются цели, полномочия, ответственность субъектов кластера, стратегическое управление, финансирование, расходы, риски, участие в использовании полученных результатов. Наиболее целесообразным является соглашение о партнерстве, условиями которого являются: форма партнерства, вид и порядок реализации проекта, переход права собственности на созданный объект, порядок распределения прибыли, правовые и финансовые гарантии сторон и другие особенности соглашения [15]. Институт частно-государственного партнерства осуществляет поддержку в наборе критической массы кластера и обеспечивает его дальнейшее развитие.

Далее формируется либо определяется ядро логистического кластера, создается и наращивается логистическая инфраструктура, расширяются границы кластера, в него включаются логистические операторы, торговые и производственные компании, образовательные и научные учреждения. Результатом функционирования логистического кластера I уровня является рост логистического потенциала региона и логистической ренты (назовем ее логистическая рента I). При этом на данном этапе создаются уникальные логистические активы, позволяющие интегрироваться в международные цепи поставок. В итоге компании получают логистическую ренту I.

При взаимодействии компаний из логистического кластера с компаниями из других регионов (стран) происходит генерирование логистической ренты II, которая базируется на эволюционировании межфирменных связей как внутри логистического кластера, так и за его пределами. Это позволяет более эффективно управлять имеющимися логистическими активами и приводит к появлению синергетических эффектов, которые можно разделить на аддитивные и неаддитивные.

Несмотря на наличие разнообразных теоретико-практических исследований по проблематике кластерного взаимодействия, в специальной литературе практически не разработаны вопросы оценки синергетической эффективности. Так, Н. А. Кулагина и И. В. Кулагин отмечают: «Нет четкой, единой методики оценки эффективности интегрированных формирований» [16].

Наиболее полное представление о структуре синергетического эффекта как многогранного понятия раскрывается в модели Р. Мэтьюза, в которой основными компонентами суммарного синергетического эффекта S_k признаются механизмы субаддитивности S_{sub} и супераддитивности S_{sup}:

$$S_k = S_{sub} + S_{sup}, \quad (4)$$

Субаддитивность как характеристика связанности логистического кластера приводит к снижению совокупных затрат объединяющихся компаний, идущих на привлечение капитала, устранение дублирования функций персонала и т. п., при сохранении существующих объемов грузопереработки. Субаддитивность описывается неравенством:

$$F(x_1 + x_2 + ... + x_n) \leq$$
$$\leq F(x_1) + F(x_2) + ... + F(x_n). \quad (5)$$

Неравенство означает, что значение функции F от суммы переменных x_i меньше или равно сумме значений функций от каждой из переменных.

Синергетический эффект от субаддитивности измеряется величиной:

$$S_{sub} = F(x_1 + x_2 + ... + x_n)$$
$$- (F(x_1) + F(x_2) + ... + F(x_n)) \leq 0. \quad (6)$$

Супераддитивность обусловливает рост прибылей за счет роста грузопереработки (в результате усиления логистической позиции объединенной компании, реализации новых инвестиционных проектов, которые невозможно было реализовать по отдельности, и т. д.). Супераддитивность описывается неравенством:

$$G(x_1 + x_2 + ... + x_n) \geq$$
$$\geq G(x_1) + G(x_2) + ... + G(x_n). \quad (7)$$

Это значит, что значение функции G от суммы переменных x_i больше или равно сумме значений функций от каждой из переменных.

Синергетический эффект от супераддитивности измеряется величиной:

$$S_{super} = G(x_1 + x_2 + ... + x_n)$$
$$(G(x_1) + G(x_2) + ... + G(x_n)) \geq 0. \quad (8)$$

Таким образом, в зависимости от соотношения S_{sub} и S_{sup} суммарный синергетический эффект S_k может оказаться положительным или отрицательным. При этом чем более положителен синергетический эффект S_k, тем глубже и устойчивее процесс интеграции и тем более стабильной становится логистический кластер, а в случае $S_k \leq 0$, когда синергетический эффект отсутствует или отрицателен, кластер достаточно быстро распадается.

Проблема оценки синергетического эффекта остается одной из самых неразработанных в анализе эффективности формирования интегрированных структур в форме объединений хозяйствующих субъектов в кластерные структуры. Синергетический эффект в территориально локализованных кластерных образованиях вызывается скоординированным в пространстве и во времени действием разнонаправленных по природе механизмов, приводящих к качественным изменениям, обусловленным превышением (снижением) совокупного результата над суммой индивидуальных возможностей структурных элементов. Позитивной основой синергетического эффекта являются: снижение трансакционных издержек; возникновение положительных обратных связей, обеспечивающих интенсивное развитие участников кластера; рост эффективности специализации комбинированного в рамках кластера за счет концентрации ресурсов, потребителей и поставщиков, совместного использования общего персонала, оборудования, координации маркетинга, логистики и т. д. в разрезе территориально локализованного пространства; эффективный обмен знаниями и информацией о потребностях и технологиях между организациями кластера и предприятиями смежных отраслей вне кластера и пр.

В простейшем случае оценка синергетического эффекта основана на результатах постоянного мониторинга источников выгод от интеграционного взаимодействия, которые на этапе создания кластерной структуры должны покрывать трансакционные издержки, а на этапе стабильного функционирования – убытки от воздействия окружающей среды и от поддержания интеграционной системы в устойчивом равновесии. Интеграционная система должна быть ликвидирована в случае приближения убытков к величине синергетического эффекта.

Эффект взаимодействия экономических агентов (кластерообразующих видов деятельности) S должен превышать суммарные эффекты от их автономной деятельности ($\sum_{i=1}^{m} S_i$) (вне кластера):

$$S > \sum_{i=1}^{m} S_i = S_1 + S_2 + ... + S_m. \quad (9)$$

Синергетический эффект S_k выражается разностью:

$$S_k = S - \sum_{i=1}^{m} S_i. \quad (10)$$

Возможны 3 варианта:

1) $S_k > 0$ (синергетический эффект положителен; чем больше величина S_k, тем результативнее функционирует кластер, тем выгодней взаимодействие участников).

2) $S_k = 0$ (синергетический эффект равен нулю; взаимодействие теряет смысл).

3) $S_k < 0$ (синергетический эффект отрицателен; взаимодействие невозможно).

Данные эффекты приводят к формированию логистического кластера II уровня или так называемому потоковому кластеру, под которым мы будем понимать устойчивое взаимодействие географически независимых рыночных субъектов, усилия которых направлены на поддержание полного цикла основных и сопутствующих потоков и сквозную оптимизацию ресурсов от исходных

поставщиков до конечных потребителей. Данный тип интеграции трансформирует отношения между ее участниками на организационно-плановой, а не на стихийно-рыночной основе и образуется с целью управления материальными, финансовыми, информационными и людскими потоками от поставщиков сырья и производственных компаний до потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости и повышения логистического потенциала участников кластера.

В состав потокового кластера может входить множество предприятий, специализирующихся на выполнении, помимо логистических, конкретных рыночных функций. Между ними в целях интенсивного развития кластера происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение инновативных технологий. Взаимосвязи внутри кластера ведут к выработке новых путей в обретении конкурентных преимуществ и порождают совершенно новые возможности. Множество предприятий в составе логистического кластера в процессе развития взаимодействия и сближения интересов постепенно преодолевают разобщенность, инертность и замкнутость на внутренних проблемах, что способствует росту их технического уровня и конкурентоспособности.

Таким образом, построение логистического кластера в регионе проходит три ключевых этапа: идентификация кластера, определение и оценка величины логистической ренты и оценка логистического потенциала региона. В рамках рассчитываемых оценок определяется перспективность развития региона с точки зрения логистики. В случае положительных оценок формируется и создается логистический кластер I уровня. Его успешное функционирование ведет к повышению результативности логистических компаний и появлению логистического кластера II уровня. Это диагностируется по росту потенциала кластера и логистической ренты за счет генерации синергетических эффектов.

Литература

1. Портер, М. Э. Конкуренция: Пер. с англ. / М. Э. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

2. Евтодиева, Т. Е. Логистические кластеры: сущность и виды / Т. Е. Евтодиева // Экономика и управление, 2011. – № 4 (77). – С. 78–81.

3. Евтодиева, Т. Е. Классификация логистических кластеров / Т. Е. Евтодиева // Вестник Самарского экономического университета, 2011. – № 6 (80). – С. 31–35.

4. Кибалов, Е. Б. Транспортно-логистический кластер Новосибирской области: модель формирования и оценки эффективности / Е. Б. Кибалов, К. Л. Комаров, К. А. Пахомов // Регион: экономика и социология, 2007. – № 3. – С. 42–54.

5. Линдерс, М. Управление снабжением и запасами. Логистика / М. Линдерс, Х. Фирон. – СПб.: Виктория плюс, 2006. – 768 с.

6. Sheffi, Y. Logistics cluster: delivering value and driving growth / Y. Sheffi. – MIT Press, 2012. – 368 p.

7. Шишло, С. В. Логистический кластер: характеристика и понятие / С. В. Шишло, В. А. Усевич, Ю. Н. Андросик // Вести БГПУ. – 2014. – Серия 2. – № 1. – С. 98–102.

8. Шишло, С. В. Логистические системы и процессы в современных экономических условиях / С. В. Шишло, Ю. Н. Андросик: материалы Международной заочной научно-практической конференции (1–15 ноября 2013 г.): сборник статей / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]. – Минск: Национальная библиотека Беларуси, 2013. – 207 с.

9. Андросик, Ю. Н. Теоретико-методологические основы исследования экономических границ и идентификации кластеров / Ю. Н. Андросик // Труды БГТУ. – 2013. – № 7: Экономика и управление. – С. 235–239.

10. Андросик, Ю. Н. Методика идентификации кластеров / Ю. Н. Андросик // Сборник научных трудов «Экономика, моделирование, прогнозирование». – 2014.

11. Виллисов, М. В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект / М. В. Виллисов // Власть. – № 7. – 2006. – [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: http: //www. rusrand.ru /public/ public_7.html – Дата доступа: 24.02.2013.

12. Яшева, Г. А. Кластерная концепция повышения конкурентоспособности предприятий в контексте сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства / Г. А. Яшева. – Витебск: УО «ВГТУ», 2009. – 373 с.

13. Going global. The of public private partnerships [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access: http// www.cbi.orq.uk/pdf/goingglobal0707.pdf. – Date of access: 03.02.2013.

14. Головачев, А. С. Государственно-частное партнерство в системе создания кластеров / А. С. Головачев, В. В. Хотько // Экономика и управление. – 2013. – № 3 (35). – С. 4–9.

15. Дерябина, М. А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства / М. А. Дерябина // [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: http//www.finam.ru/analysis/forecasts 0091E/default. – Дата доступа: 03.02.2013.

16. Денисова, И. Н. Методология формирования кластеров как рыночных инструментов пространственного развития предпринимательства (на примере потребительской кооперации): автореф. дис. д-ра экон. наук: 08.00.05 / И. Н. Денисова; МЭСИ. – М., 2012.

Материал поступил в редакцию 23.02.2015.

Подходы к анализу эффективности управления бизнес-процессами

Долгопалец Наталия Сергеевна,
аспирант кафедры корпоративных финансов
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

Особенностью оценки эффективности управления бизнес-процессами предприятия является необходимость рассмотрения системы показателей, включающей пять групп: показатели бизнес-процессов, показатели удовлетворенности потребителей, показатели качества продукции, экономические и финансовые показатели и показатели организационной структуры управления.

The necessity of considering the system of indicators is a peculiarity of evaluation of effectiveness of business process management. This system includes five groups of indicators: business process indicators, customer satisfaction indicators, product quality indicators, economic and financial indicators, and indicators of organizational structure of management.

Введение

В современной науке и практике управления все больше внимания уделяется процессному подходу, под которым понимается управление деятельностью организации как системой взаимосвязанных бизнес-процессов (далее – БП). Любое предприятие рассматривается как бизнес-система, состоящая из БП, конечной целью которой является продукция, приобретенная потребителем, или оказанные услуги (удовлетворенный потребитель), а также выполненные требования собственников бизнеса.

Чтобы эффективно управлять БП, необходимо проводить оценку их состояния, так как любые изменения в условиях или результатах деятельности БП, связанные с той или иной альтернативой управленческого решения, можно определить только тогда, когда существуют соответствующие критерии и методики измерения.

На основе измерения оценки и анализа системы управления БП должны быть разработаны мероприятия по их совершенствованию с использованием соответствующих механизмов и инструментов.

Основная часть

Оценка эффективности управления БП предприятия осуществляется на основе определенной системы количественных и качественных показателей. Система измерений, составляющая базу для оценки и анализа управления бизнес-процессами, должна быть определена и согласована до начала оценки, так как она применяется на двух этапах – на этапе анализа модели предприятия «как есть» и на этапе оценки эффективности после проведенных изменений. В настоящее время известно несколько альтернатив по разработке системы измерений параметров деятельности предприятий, например: традиционная финансовая модель бухгалтерского учета; система сбалансированных показателей Р. Каплана и Д. Нортона, сбалансированная система показателей М. Г. Брауна и т. д.

Система сбалансированных показателей Р. Каплана и Д. Нортона дополняет систему традиционных финансовых параметров системой оценок по трем другим перспективам. Цели и показатели данной системы формируются в зависимости от особенностей каждого отдельного предприятия и рассматривают его деятельность по четырем направлениям: финансовому, взаимоотношениям с клиентами, внутренним бизнес-процессам, а также обучению и развитию персонала [2].

К. К. Чупров указывает, что система оценки эффективности управления бизнес-процессами подразделяется на следующие группы показателей: показатели эффективности отдельных процессов; качественные показатели продукции, производимой предприятием; показатели удовлетворенности клиентов результатами деятельности предприятия; микроэкономические и финансовые показатели деятельности [5].

Система показателей для оценки эффективности управления бизнес-процессами предпри-

Рис. 1 – Система показателей для оценки эффективности управления бизнес-процессами предприятия
Источник: Разработка автора на основе изучения специальной литературы

ятия, состоящая из пяти групп, приведена на рис. 1.

Рассмотрим подробнее формирование показателей в каждой группе.

Группа показателей бизнес-процессов. Для решения задачи оценки эффективности бизнес-процессов необходимо определить:

– объект оценки (операция, подпроцесс, процесс в целом);

– критерии оценки эффективности процесса;

– способ измерения и сравнения показателей эффективности процесса с критериями эффективности.

Процессная ориентация позволяет выделять такие показатели, как стоимость процесса, длительность (время) процесса, качество выхода (конечного результата) процесса, качество и содержание промежуточных результатов (по операциям), сложность, компактность и согласованность схемы БП, эффективность управления БП и т. д. Поэтому при разработке показателей для каждого процесса необходимо рассматривать показатели трех категорий: показатели, измеряемые в стоимостном выражении (например, затраты на процесс); показатели времени (например, время выполнения подпроцесса); качественные показатели (например, доля дефектов).

Показатели процесса, представленные в стоимостном выражении, позволяют оценить ресурсы, которые требуются для выполнения БП, в т. ч. сырье и материалы, труд наемного персонала, энергоносители и т. д. В данном случае применим метод ABC (Activity Based Costing) – анализ затрат по видам деятельности, позволяющий рассчитать затраты на выполнение каждого процесса.

Основным показателем, связанным с длительностью бизнес- процессов, считается показатель эффективности производственного или операционного цикла (MCE, Manufacturing Cycle Effectiveness), который рассчитывается как отношение суммарного времени выполнения всех операций процесса к длительности общего цикла бизнес-процесса:

$$\text{MCE} = \frac{\text{Т}_\text{П}}{\text{Т}_\text{цикла}}, \qquad (1)$$

где $\mathbf{Т_П}$ – время производства;

$\mathbf{Т_{цикла}}$ – продолжительность общего производственного цикла.

$$\text{Т}_\text{П} = \sum_{n=1}^{N} (t_{on})_n, \qquad (2)$$

где $(\boldsymbol{t_{on}})_{\boldsymbol{n}}$ – время выполнения n-операции;

$\boldsymbol{n}$ – количество операций в процессе от 1 до N.

$$\text{Т}_\text{цикла} = \text{Т}_\text{П} + \text{Т}_{\text{К}_\text{к}} + \text{Т}_m + \text{Т}n_{/x}, \qquad (3)$$

где $\boldsymbol{T_{K_к}}$ – время контроля качества;

$\boldsymbol{T_m}$ – время транспортировки и перемещения продукции;

$\boldsymbol{T_{n/x}}$ – время простоя/хранения.

Данный показатель всегда меньше единицы, так как в процессах происходят временные разрывы, и в большинстве случаев он лежит в пределах 0,05–0,2. Чем ближе показатель MCE к единице, тем выше эффективность производственного (операционного) цикла, следовательно, показатель должен стремиться к единице.

Показатели качества конечного результата БП индивидуальны для каждого предприятия. Наиболее общими могут быть следующие: степень соответствия готового продукта проекту (образцу), количество рекламаций (официальные жалобы клиентов, процент брака и т. д.), процент повторных клиентов, степень удовлетворенности клиентов и т. д. Но так как выделена отдельная группа показателей удовлетворенности потребителей и согласно требованию к системе измерений, касающемуся условия непересекаемости категорий групп показателей, последние (процент повторных клиентов, степень удовлетворенности потребителей и др.) будут отнесены в третью группу.

Показатель сложности (или фрагментарности) характеризует организационную сложность БП, определяемую количеством различных структурных подразделений и сотрудников, участвую-

щих в нем. Чем меньше фрагментарность, тем выше качество процесса и меньше время его прохождения.

Компактность и согласованность схемы процесса оценивается исходя из следующих критериев: число входов и выходов (чем меньше, тем эффективнее); число процедур (для управляемости оптимально от 7 до 11 процедур); число возможных исключений (каждое исключение – угроза для управляемости процесса).

Критерием эффективности управления БП является степень соответствия его результата цели, для которой он работает, критериями эффективности управления отдельной процедуры – минимальность числа действий (3–5), правила которых ясно и четко описаны; разброс времени выполнения всех действий в рамках процедуры (не более чем в 2–3 раза).

Кроме того, выбор процессов для оценки может быть осуществлен исходя из критериев важности процесса. Важность процессов определяется руководством организации с учетом их приоритетности по ожиданиям и требованиям потребителей и других заинтересованных лиц.

Для оценки и выбора ключевых процессов С. М. Ковалевым и В. М. Ковалевым предлагается использовать пятибалльную шкалу (на предварительной стадии – трехбалльную шкалу, а в завершающей фазе – десятибалльную):

1. Важность бизнес-процесса определяется с помощью матрицы сопоставления ключевых факторов успеха (КФУ) и БП. Каждому КФУ присваивается весовой коэффициент, характеризующий его важность; соответствие каждого БП критерию важности оценивается по любой шкале и рассчитывается конечный коэффициент как сумма сил соответствий БП по всем КФУ по следующей формуле:

$$В_{БП} = \sum_{i=1}^{n} K_i \times S_i \,, \qquad (4)$$

где $\boldsymbol{i}$ – количество ключевых факторов успеха от 1 до n;

$\boldsymbol{K_i}$ – весовой коэффициент i-ого КФУ, характеризующий важность данного КФУ;

$\boldsymbol{S_i}$ – степень соответствия БП i-ому КФУ.

2. Проблемность бизнес-процесса определяется с помощью матрицы определения разрывов между состояниями. Для оценки степени проблемности БП рекомендуется провести их предварительную диагностику, в рамках которой сформулировать основные проблемы, оценить их силу по шкале, выбранной рабочей группой, после чего экспертным путем определить степень проблемности БП по шкале и рассчитать коэффициент по формуле

$$П_{БП} = \sum_{j=1}^{m} f_j \times P_j \,, \qquad (5)$$

где $\boldsymbol{j}$ – количество выделенных проблем по процессу от 1 до m;

$\boldsymbol{f_j}$ – сила j-ой проблемы;

$\boldsymbol{P_j}$ – степень проблемности процесса по j-проблеме.

3. Критерий, определяющий степень возможности проведения изменений, показывает, насколько целесообразны изменения БП, и определяется с помощью матрицы возможности проведения изменений. Определив экспертным путем возможные факторы, мешающие проведению изменений, каждый бизнес-процесс оценивается по силе влияния каждого фактора в баллах по шкале, выбранной рабочей группой. Суммарная величина возможности проведения изменений рассчитывается по формуле

$$И_{БП} = \sum_{r=1}^{l} H_r \,, \qquad (6)$$

где $\boldsymbol{r}$ – количество факторов, мешающих проведению изменений от 1 до l;

$\boldsymbol{H}$ – сила r-го фактора, влияющего на процесс.

Суммарная величина влияния всех факторов на БП может достигать величины нескольких десятков, поэтому ее следует привести к диапазону менее десяти.

4. Приоритетность процесса для проведения процедур его оптимизации рассчитывается как сумма показателей важности процесса, его проблемности и степени возможности проведения изменения:

$$Приор_{БП} = В_{БП} + П_{БП} + И_{БП} \,. \qquad (7)$$

Наиболее приоритетным будет являться процесс, набравший наибольшую сумму. По результатам выбора процессы ранжируются. Среди них выделяются:

1. Наиболее важные процессы, которые неудовлетворительно работают в данный момент (они в первую очередь являются объектом пристального влияния менеджмента предприятия).

2. Процессы, оказывающие среднее влияние на работу, к улучшению которых можно подойти после решения вопроса с первой группой.

3. Процессы, либо оказывающие несущественное влияние на работу предприятия, либо

работающие достаточно хорошо. К работе над ними приступают в третью очередь.

Данная методика формализует ранее размытые характеристики процесса и позволяет выработать единое видение по вопросу ранжирования и выбора приоритетных процессов для процедур их оценки и оптимизации. Недостатком методики является не до конца проработанный механизм процесса оценки. Во-первых, не указывается, какими из возможных методов (априорный, апостериорный, тестовый) формируется экспертная группа, во-вторых, какой экспертный метод используется (например, метод Дельфи, конференции идей и т. д.), в-третьих, не даны четкие характеристики и не указаны границы таких критериев, как сила проблемы, проблемность процесса, сила фактора, мешающего проведению изменений, и т. д.

К. К. Чупровым предлагается экспресс-метод оценки бизнес-процессов, основанный на принципах и методах структурного моделирования, объектно-ориентированного моделирования, попроцессного анализа стоимости и анализа ключевых показателей [5].

Данный метод позволяет выявить уровень эффективности сети бизнес-процессов предприятия.

На основе построенных с помощью методов функционального моделирования IDEF, DFD (или методов моделирования интегрированных информационных систем ARIS, ORACLE, SAP/R3, BAAN) моделей процессов рассчитываются следующие показатели, характеризующие эффективность БП [3]:

1. Сложность – отношение количества уровней декомпозиции модели процессов к общей сумме выделенных процессов. Данный показатель демонстрирует, насколько сложна иерархическая структура бизнес-процессов.

$$К_{сл} = \sum П_{ур} / \sum П_{экз} \quad (8)$$

2. Процессность – отношение количества «разрывов» (отсутствие причинно-следственной связи между субпроцессами рассматриваемого процесса) в бизнес-процессах к сумме классов БП. Данный показатель характеризует целостность процесса, который может быть проблемным (что чаще бывает при функциональной организации процесса) или процессным, когда подпроцессы связаны между собой причинно-следственной связью и горизонтально интегрированы:

$$К_{пр} = \sum П_{раз} / \sum П_{кп}. \quad (9)$$

3. Контролируемость – отношение количества собственников процесса к количеству классов бизнес-процессов. При эффективной организации процесса собственник должен контролировать один класс БП. Данный показатель характеризует эффективность управления собственниками принадлежащим им и управляемыми ими бизнес-процессами.

$$К_{отв} = СП / \sum П_{кп}. \quad (10)$$

4. Ресурсоемкость – отношение количества используемых ресурсов к количеству «выходов», результатов бизнес-процессов. Данный показатель демонстрирует, насколько эффективно используются ресурсы в конкретном БП.

$$К_{р} = Р / \sum П_{вых}. \quad (11)$$

5. Регулируемость – отношение количества имеющейся регламентной документации к количеству классов бизнес-процессов. Данный показатель указывает на уровень регламентации текущих процессов.

$$К_{рег} = \sum П_{рег} / \sum П_{кп}. \quad (12)$$

Для расчета данных коэффициентов должны быть выявлены количественные значения следующих базовых параметров:

– количество уровней системы бизнес-процессов ($П_{ур}$);

– количество экземпляров бизнес-процессов ($П_{экз}$);

– количество разрывов процессов в экземплярах процессов ($П_{раз}$);

– количество классов бизнес-процессов ($П_{кп}$),

– число собственников бизнес-процессов (СП);

– количество используемых для выполнения процесса ресурсов (Р);

– количество «выходов» в экземплярах бизнес-процессов ($П_{вых}$);

– количество регламентирующей нормативной документации ($П_{рег}$).

На основе пяти полученных показателей рассчитывается интегрированный показатель, нормативное значение которого должно быть в пределах $1 \leq \Sigma К < 2$, при выполнении условий которого анализируемый БП считается эффективным, если данный показатель превышает значение $\Sigma К > 2$, то бизнес-процесс функционирует неэффективно и требует проведения изменений. Плюсом данного метода оценки бизнес-процессов является то, что для оперативного от-

слеживания состояния текущих процессов не требуются сложные расчеты или малоформализованные качественные методы оценки БП.

Особенность расчета показателей по данному методу состоит в том, что он возможен только при выполнении на предыдущем этапе описания текущих БП, и их моделирования методами IDEF, DFD, ARIS или другими, так как модели, выполненные в этих стандартах, обладают необходимым для анализа эффективности по этому методу признаком иерархической структуры вложенных друг в друга процессов. Кроме того, для расчета показателя ресурсоемкости требуются описанные данными стандартами входы и выходы бизнес-процессов, в т. ч. и управленческие воздействия, что также возможно только при предшествующем описании БП.

Следующей группой, входящей в систему показателей для измерения эффективности управления бизнес-процессами, является группа показателей организационной структуры управления.

Как справедливо отмечают многие авторы, эффективность построения организационной структуры не может быть оценена каким-либо одним показателем. Б. З. Мильнер предлагает использовать набор нормативных характеристик аппарата управления [1]: его производительность при переработке информации; оперативность принятия управленческих решений; надежность аппарата управления, выражающаяся в качестве исполнения решений в рамках установленных сроков и ресурсов; адаптивность и гибкость, характеризующиеся способностью своевременного выявления организационных проблем и соответствующей перестройкой работы. Кроме того, могут применяться такие показатели, как процент укомплектованности штата сотрудниками, соответствующими требованиям; процент сотрудников, удовлетворенных своей работой; уровень автоматизации функций управления и т. п.

К основным факторам и показателям организационной структуры управления предприятия можно отнести: уровень централизации управления, число должностных связей руководителя, норма управляемости, число уровней управления, уровень иерархии полномочий, уровень функционального разнообразия, уровень функциональной дифференциации, степень компактности организационной культуры, степень замещения элементов структуры, степень «открытости» структуры, показатель (число) плотности связей в структуре, уровень регламентации связей, уровень (степень) трудоемкости внешних связей, уровень адаптивности структуры, уровень качества решаемых задач, уровень концентрации задач в организационной структуре, степень централизации задач в организационной структуре, степень координации горизонтальных и вертикальных связей в структуре, уровень функциональной специализации, уровень стандартизации процедур, относительная численность административно-управленческого персонала, уровень сложности взаимодействия в организационной структуре, степень полноты реализации целей предприятия, относительная численность линейных руководителей, уровень надежности системы управления предприятия.

Представленные показатели отражают наиболее важные организационно-управленческие, финансово-экономические, торгово-сбытовые и маркетинговые, а также функционально-технологические и другие аспекты деятельности предприятий и принимают значения от 0 до 1,0 с интервалом (шагом) 0,2 единицы. Причем чем слабее проявляется черта, уровень того или иного параметра и чем ниже ее качество, тем ниже значение показателя и наоборот.

Еще одной группой, входящей в систему показателей для измерения эффективности управления бизнес-процессами, является группа показателей удовлетворенности потребителей. Удовлетворенность потребителя определяется соотношением его ожиданий и реальным качеством приобретенной им продукции или услуги. Показатели удовлетворенности рассчитываются по оценкам потребителей процесса. Показатели, на основе которых можно судить о степени удовлетворенности потребителя, условно разделяются на две группы. К первой группе относятся показатели, которые определяются предприятием косвенно, т. е. в процессе анализа производственно-хозяйственной деятельности за определенный период: объем продаж продукции, общее количество потребителей; количество потерянных потребителей; доля рынка; годовой объем продаж на одного потребителя; количество поданных рекламаций и предложений и др.

Ко второй группе относятся показатели, которые определяются непосредственно потребителями: общая удовлетворенность потребителя; удовлетворенность показателями качества продукции; важность для потребителя того или иного параметра, характеризующего продукцию или услугу. При этом потребитель выступает в роли эксперта, которому предлагается оценить степень

его удовлетворенности приобретенной продукцией или услугой. Результатом оценки являются данные, которые позволяют судить о степени удовлетворенности потребителя, которые в дальнейшем заложат основу для совершенствования бизнес-процессов.

Четвертая группа, входящая в систему показателей для . измерения эффективности управления бизнес-процессами, это показатели качества продукции. Учет данной группы важен, так как качество продукции и услуг оказывает непосредственное влияние на удовлетворенность потребителя деятельностью предприятия и бизнес-процессами, участвующими в создании продукции.

Под качеством продукции понимают целостную совокупность ее потребительских свойств, позволяющих потенциально или реально удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением в фиксированных условиях потребления. Для оценки качества продукции при ее создании, испытаниях, сертификации, покупке и потреблении (эксплуатации) используются показатели качества, которые делятся на три основных группы: функциональные, ресурсосберегающие и природоохранные.

Проблема группы экономических и финансовых показателей состоит в выборе оптимального набора показателей, достаточного для отражения самых важных результатов деятельности предприятия, но при этом позволяющего полноценно оценить аспекты деятельности.

Проведение регулярного финансового анализа, выступающего одним из ведущих инструментов, способствующих повышению эффективности функционирования финансово-экономического механизма предприятий, обеспечивается своевременной и полной информацией, необходимой для принятия управленческих решений и оценки их результативности. При проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта согласно формам бухгалтерской отчетности (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и т. д.) рекомендуется применять четыре основные группы индикаторов, характеризующие оборачиваемость, платежеспособность, рентабельность, рыночную (финансовую) устойчивость предприятия.

Отдельные показатели по каждой из пяти выделенных групп (см. рис. 1) необходимо агрегировать в пять интегральных индексов, которые представят полную картину эффективности управления бизнес-процессами по пяти проекциям.

1. Эффективность изменения бизнес-процессов:

$$Y_{Э_{БП}} = \frac{Y_{Э_{БП_1}}}{Y_{Э_{БП_0}}}, \qquad (13)$$

где $\boldsymbol{Y}_{Э_{БП_1}}$ – интегральный показатель эффективности бизнес-процессов после проведения РБП;

$\boldsymbol{Y}_{Э_{БП_0}}$ – интегральный показатель эффективности бизнес-процессов до проведения РБП.

2. Эффективность изменения организационной структуры:

$$Y_{Э_{ОСУ}} = \frac{Y_{Э_{ОСУ_1}}}{Y_{Э_{ОСУ_0}}}, \qquad (14)$$

где $\boldsymbol{Y}_{Э_{ОСУ_1}}$ – интегральный показатель эффективности организационной структуры управления после проведения РБП;

$\boldsymbol{Y}_{Э_{ОСУ_0}}$ – интегральный показатель эффективности организационной структуры.

3. Эффективность изменений, выражающаяся в изменении удовлетворенности потребителей:

$$Y_{Э_{УП}} = \frac{Y_{Э_{УП_1}}}{Y_{Э_{УП_0}}}, \qquad (15)$$

где $\boldsymbol{Y}_{Э_{УП_1}}$ – интегральный показатель удовлетворенности потребителей после проведения РБП;

$\boldsymbol{Y}_{Э_{УП_0}}$– интегральный показатель удовлетворенности потребителей до проведения РБП.

4. Эффективность изменений, выражающаяся в изменении показателей продукции/услуг:

$$Y_{Э_{КП}} = \frac{Y_{Э_{КП_1}}}{Y_{Э_{КП_0}}}, \qquad (16)$$

где $\boldsymbol{Y}_{Э_{КП_1}}$ – интегральный показатель качества продукции после проведения РБП;

$\boldsymbol{Y}_{Э_{КП_0}}$ – интегральный показатель качества продукции до проведения РБП.

5. Эффективность изменений, выражающаяся в изменении технико-экономических и финансовых показателей:

$$Y_{Э_{ТЭФ}} = \frac{Y_{Э_{ТЭФ_1}}}{Y_{Э_{ТЭФ_0}}}, \qquad (17)$$

где $\boldsymbol{Y}_{Э_{ТЭФ_1}}$ – интегральный показатель эффективности технико-экономической и финансовой деятельности после проведения РБП;

$\boldsymbol{Y}_{Э_{ТЭФ_0}}$ – интегральный показатель эффективности технико-экономической и финансовой деятельности до проведения РБП.

Таким образом, итоговая модель расчета эффективности проведения проекта реинжинирин-

Таблица 1 – Система показателей для оценки эффективности проекта управления бизнес-процессами

Показатели БП	**Показатели организационной структуры управления**	**Показатели удовлетворенности потребителей**	**Показатели качества продукции/ услуг**	**Технико-экономические и финансовые показатели**
I. Показатели, измеряемые в денежном выражении: стоимость процесса, затраты на его реализацию и др. II. Показатели, выраженные временем: показатель эффективности производственного или операционного цикла и др. III. Качественные показатели: сложность, компактность и согласованность схемы процесса, степень возможности изменений и др.	I. Показатели организации процесса управления: уровень централизации управления; число должностных связей руководителя; норма управляемости и др. II. Показатели рациональности организационной структуры и ее технико-организационного уровня: число уровней управления, уровень функционального разнообразия, уровень стандартизации процедур и др. III. Показатели развития персонала в рамках организационной структуры: повышение квалификации и др.	I. Косвенные показатели: объем продаж продукции; количество клиентов; доля рынка; средний оборот в расчете на одного клиента и др. II. Прямые показатели: общая удовлетворенность потребителя; удовлетворенность показателями качества продукции; важность для потребителя параметра продукции или услуги	I. Функциональные показатели: пригодности, надежности, эргономичности, гигиенические, антропометрические, психологические и психо-физические, эстетические. II. Ресурсосберегающие показатели: технологичности, ресурсопотребления. III. Природоохранные показатели: безопасности, экологичности	I. Группа финансовых показателей: оборачиваемости, платежеспособности, рентабельности деятельности, финансовой устойчивости. II. Группа технико-экономических показателей: производства и реализации продукции, использования трудовых ресурсов и заработной платы, использования основных производственных фондов, себестоимости продукции и др.
Интегральный показатель эффективности БП $\boldsymbol{Y}_{Э_{БП}}$	Интегральный показатель эффективности организационной структуры управления $\boldsymbol{Y}_{Э_{ОСУ}}$	Интегральный показатель удовлетворенности потребителей $\boldsymbol{Y}_{Э_{УП}}$	Интегральный показатель качества продукции/ услуг $\boldsymbol{Y}_{Э_{КП}}$	Интегральный показатель эффективности технико-экономической и финансовой деятельности $\boldsymbol{Y}_{Э_{ТЭФ}}$

Источник: собственная разработка

га бизнес-процессов на предприятии в развернутом виде будет выглядеть следующим образом:

$$R_{эфф} = k_{БП}\left(Y_{Э_{БП}}\right) + k_{ОСУ}\left(Y_{Э_{ОСУ}}\right) + \\ + k_{УП}\left(Y_{Э_{УП}}\right) + k_{КП}\left(Y_{Э_{КП}}\right) + k_{ТЭФ}\left(Y_{Э_{ТЭФ}}\right), \quad (18)$$

где $\boldsymbol{k}_{БП}$ – удельный вес важности группы показателей бизнес-процессов (в долях); $\boldsymbol{k}_{ОСУ}$ – удельный вес важности группы показателей организационной структуры управления (в долях); $\boldsymbol{k}_{УП}$ – удельный вес важности группы показателей удовлетворенности потребителей (в долях); $\boldsymbol{k}_{КП}$ – удельный вес важности группы показателей продукции/услуг (в долях); $\boldsymbol{k}_{ТЭФ}$ – удельный вес важности группы технико-экономических и финансовых показателей (в долях).

Удельный вес каждой группе показателей присваивается рабочей группой в зависимости от расстановки приоритетов в проведении реинжиниринга и его целей и в сумме должен равняться единице.

Выводы

Таким образом, в данной статье выявлено, что существует несколько альтернатив по разработке системы измерений параметров деятельности предприятия: традиционная финансовая модель бухгалтерского учета; система сбалансированных показателей Р. Каплана и Д. Нортона; сбалансированная система показателей М. Г. Брауна.

Применительно к оценке эффективности управления бизнес-процессами предложена си-

стема показателей, состоящая из пяти групп: показатели бизнес-процессов, показатели удовлетворенности потребителей, показатели качества продукции, экономические и финансовые показатели и показатели организационной структуры управления.

Литература

1. Елиферов, В. Г., Репин, В. В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2006. – 319 с.

2. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2014. – 314 с.

3. Репин, В. В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В. В. Репин. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 512 с.

4. Фирсов, М. Реинжиниринг процессов как метод управления бизнесом / Фирсов М. // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 2. – С. 100–104.

5. Чупров, К. К. Экспресс-метод диагностики бизнес-процессов компании / К. К. Чупров // Консультант директора. – 2005. – № 20. – С. 10–11.

6. Ширяев, В. И. Управление бизнес-процессами: учеб.-метод. пособие / В. И. Ширяев. – М.: ФиС, ИНФРА-М, 2009. – 464 с.

Материал поступил в редакцию 25.02.2015.

Экономическая информация в системе обеспечения безопасности бизнеса

Азарян Елена Михайловна,
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой маркетинга и коммерческого дела Донецкого национального университета экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (г. Донецк, Донецкая Народная Республика)

Возиянов Дмитрий Эдуардович,
аспирант кафедры маркетинга и коммерческого дела Донецкого национального университета экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (г. Донецк, Донецкая Народная Республика)

В статье исследованы вопросы обеспечения баланса между информационным насыщением знанием о предприятии и закрытостью сведений о нем как одной из проблем управления современным субъектом хозяйствования. Предложены классификационные признаки информации для целей управления на предприятии. Проведен анализ законодательных актов, регулирующих доступ к коммерческой тайне, определены информационные связи между предприятием и другими организациями и контур системы защиты коммерческой тайны предприятия.

In article questions of ensuring balance between information saturation by knowledge of the enterprise and closeness of data on him, as one of problems of management of the modern subject of managing are investigated. Classification signs of information for management at the enterprise are offered. The analysis of the acts regulating access to a trade secret is carried out, information communications between the enterprise and other organizations and a contour of system of protection of a trade secret of the enterprise are defined.

Введение

Самым ценным во все времена являлась и остается информация, которая фактически представляет собой особого рода товар, имеющий вполне определенную ценность. Поэтому не случайно субъекты хозяйствования стараются различными способами ограничить доступ к ней. С другой стороны, предприятие нуждается в создании, поддержании имиджа, обеспечении узнаваемости, а следовательно, широком присутствии в сети Интернет, что является одновременно и благом и может принести ряд проблем, связанных с сохранностью информации.

Анализ исследований и публикаций свидетельствует, что таким вопросам развития предприятий, как системы управления, обеспечения их информацией и осуществление контроля за достоверностью данных, проведение анализа информации для целей управления предприятием, уделено достаточно внимания как в отечественной, так и в зарубежной литературе. В этой связи известны работы Акоффа Р. [1], Аоки М. [2], Берга А. [4], Галатенко Н. [5], Сухаревой Л., Дмитренко И. [9; 10] и др.

Постановка задачи

Недостаточно исследованными остались вопросы обеспечения баланса между информационным насыщением знанием о предприятии и закрытостью сведений о нем как одна из проблем управления современным субъектом хозяйствования, что и послужило целью написания статьи.

Изложение основного материала

Несомненно, актуальным и в настоящее время является выражение: «Кто владеет информацией – владеет миром». Микро- и макроуровневая информация, определенным образом обобщенная, своевременно представленная, для заинтересованных лиц позволяет получить преимущество временного и иного характера для принятия управленческого решения и своевременной организации действий и (или) контрдействий. Следует отметить, что перечень заинтересованных лиц может быть достаточно емким. Это партнеры по

бизнесу, конкуренты, клиенты, налоговые органы и другие органы и организации.

Определенную часть информации фирмы стараются сделать достоянием общественности путем ее публикации в печатных органах, передачи информации по радио и телевидению, тем самым рекламируя свою фирму через средства массовой информации.

Так, в средствах массовой информации появляются сводки, аналитические обзоры и статьи о фирмах, обычно о растущих объемах их деятельности, подчеркивающие культуру и философию компании. Такая реклама делает фирму и предлагаемый ею товар или услугу известной, привлекательной для клиентов, инвесторов.

Например, реклама «Чисто. Честно. Быстро», указывающая на философию фирмы, сразу напоминает потребителю систему бензозаправок «Пит-стоп». Как отмечал Карлоф Б., культура и философия компании имеют первостепенное значение, с их помощью руководство контролирует, поддерживает и развивает социальный процесс, осуществляющийся в виде поставки услуг, приносящих пользу заказчикам [6, с. 219].

Исследования показали, что наряду с организацией системы доставки и выработки реалистической концепции услуг культура и философия фирмы являются важнейшими факторами долгосрочной эффективности. Именно в рамках культуры и философии фирмы формируются ценности и моральный дух, лежащие в основе ее жизнеспособности и успеха. В целях получения конкурентного преимущества предприятия (фирмы) используют товарные знаки, товарные марки, бренды, что указывает на их исключительность. Специалисты отмечают, что в море безликих, анонимных товаров изделия, носящие известные товарные знаки, образуют элиту товарного мира [8, с.164].

Исследования показали, что в странах с развитой рыночной экономикой при продаже фирм учитывается и стоимость их товарного знака, марки продукции, которая может быть во много раз выше стоимости того оборудования, на котором эта продукция изготовляется. Так, например, товарный знак «Кэмэл» оценен владельцем примерно в 10 млн долларов, товарный знак «Кока-Кола» – в 3 млрд долларов. Корпорация «Филипп Моррис» купила фирму «Крафт» почти за 13 млрд долларов, что в четыре раза превышает балансовую стоимость фирмы [8, с. 165].

Бренд (brend) – это название, слово, выражение, знак, дизайнерское решение или их комбинация в целях обозначения товаров и услуг конкретного продавца для отличия их от конкурентов [11, с. 77]. Торговую марку можно считать брендом, если товар: 1) существует на рынке более двух лет; 2) доступен 80 % потенциальных покупателей; 3) минимум 20–25 % потребителей может правильно назвать его основные описательные характеристики; 4) минимум 20–25 % потребителей регулярно им пользуются; 5) покупатели готовы платить за него ценовую премию, превышающую наценку на аналогичные товары. То есть, как указывает Шестов С. Н., торговую марку можно считать брендом, если ее известность среди целевой группы потребителей «перевалила» за 60 %, а уровень лояльности – за 30 % [11, с. 78]. Специалисты в области рекламы отмечают [11; 7; 3], что она всегда была и остается одним из важнейших элементов коммуникационной политики, стимулирующей развитие производства, модернизацию выпускаемой продукции, способствующей увеличению потребления выпускаемых товаров, быстрейшему продвижению предлагаемых услуг. По определению Шестова С. Н., реклама – это вид деятельности либо произведенная в ее результате продукция, целью которой является реализация сбытовых или иных задач предприятий путем распространения оплаченной ими информации для оказания усиленного воздействия на массовое или индивидуальное сознание, вызывающего усиленную реакцию выбранной потребительской аудитории [11, с. 17].

Как показывает практика, чаще всего рекламируются товары, их свойства и услуги. Но технология изготовления товаров, техника и методология оказания услуг, которые пользуются спросом, а также способы, методы завоевания рынка и привлечения покупателей и т. п. фирмами не разглашаются. Эта информация тщательно оберегается и охраняется.

Таким образом, в системе информации можно выделить производственную (о технологии и способе осуществления производственного процесса, изобретениях и технических открытиях, программном обеспечении и т. п.) и коммерческую информацию (бухгалтерская информация, о кредитах и банковских операциях, заключенных договорах, клиентской базе и т. п.). В связи с тем что информация имеет различную ценность как для самого предприятия, так и для внешней среды, целесообразно в ее структуре выделить 2 группы: 1) информация открытого доступа и 2) конфиденциальная информация, включающая информацию ограниченного доступа и информацию для служебного пользования, – которые следует регламентировать на уровне предприятия. Таким образом, не вся информация о субъекте

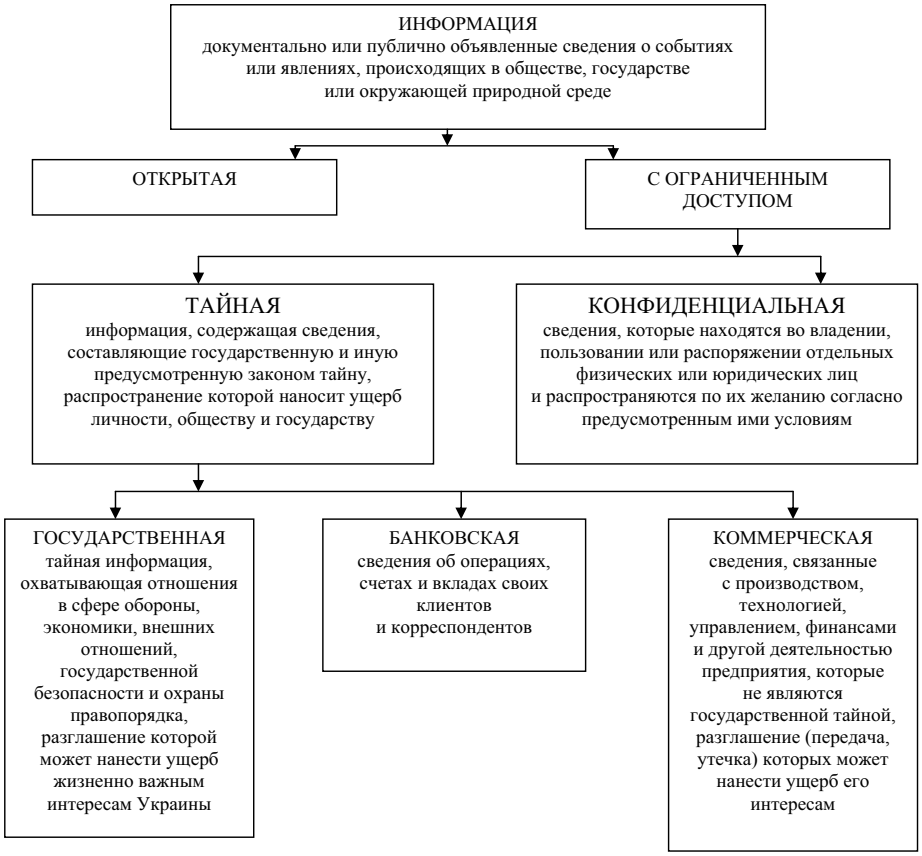


Рис. 1 – Структура информации

хозяйствования однородна по своей сути и значимости. Действующим законодательством определены четкие перечни информации, отнесенной к государственной и банковской тайнам. Что же касается информации, относящейся к коммерческой тайне, здесь намного сложнее – нет ни одного нормативного документа, содержащего четко определенный перечень сведений. Согласно статье 30 Закона Украины «О предприятиях в Украине» коммерческой тайной могут быть признаны лишь такие сведения, разглашение (передача, утечка) которых может причинить ущерб интересам предприятия.

Мониторинг законодательных актов позволяет структурировать информацию на открытую и с ограниченным доступом (рис. 1) исходя из сути сведений, содержащихся в ней. И так, коммерческая тайна – это преднамеренно скрываемые по коммерческим соображениям экономические интересы и сведения о различных сторонах и сферах производственной, хозяйственной, управленческой, научно-технической, финансовой деятельности, охрана которых обусловлена интересами конкуренции и возможными угрозами экономической безопасности. Коммерческая тайна возникает тогда, когда она представляет интерес для предпринимателя. В то же время защита государственных интересов, правопорядка предусматривает раскрытие части информации. Речь идет о налоговых органах, ОБЭП, органах НБУ, судах, прокуратуре и т. п., что тоже закреплено на законодательном уровне (табл. 1).

Как видно из табл. 1, весьма значителен перечень нормативных актов, регулирующий доступ к коммерческой тайне субъекта хозяйствования. Так, только Законом Украины «О банках и банковской деятельности» предусмотрено предоставление справок об операциях и счетах юридических лиц и других организаций 12 организациям, причем как государственным, так и негосударственным. Справки об операциях и счетах юридических лиц и других организаций выдаются самим организациям, государственным налоговым инспекциям по вопросам налогообложения, органам Пенсионного фонда Украины по вопросам уплаты страховых взносов, а также в случаях, предусмотренных законодательством, на письменное требование судам, органам прокуратуры, службам безопасности, внутренних дел, Антимонопольному комитету Украины, государственной контрольно-ревизионной службе, арбитражному суду и аудиторским организациям.

Информационные связи предприятия по представлению информации исходя из норм действующего законодательства Украины характеризуются своей обширностью (рис. 2).

Таблица 1 – Перечень законов, регулирующих доступ к коммерческой тайне

Закон Украины	Статья
«О службе безопасности Украины»	25
«О прокуратуре»	8, 20
«Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности»	13
«Об оперативно-розыскной деятельности»	6–8
«Об информации»	28–33, 37, 43
«О государственной тайне»	20–23
«О государственной налоговой службе в Украине»	11
«О милиции»	11
«О банках и банковской деятельности»	52
«Об организационно-правовых основах борьбы с организованной преступностью»	12
«О защите информации в автоматизированных системах»	6
«Об адвокатуре»	6
«О государственной контрольно-ревизионной службе в Украине»	10
«О нотариате»	4
«Об аудиторской деятельности»	22
«О ценах и ценообразовании»	13
«О государственной статистике»	10
«О страховании»	24
«О занятости населения»	19
«Об охране окружающей природной среды»	20, 21, 37
«О защите прав потребителей»	5
Гражданский процессуальный кодекс Украины	47, 143
Уголовный процессуальный кодекс Украины	66, 323
Хозяйственный процессуальный кодекс Украины	65
Положение «О государственной службе по борьбе с экономической преступностью»	5

Совершенно очевидно, что наличие в этом перечне негосударственных, коммерческих аудиторских организаций создает почву для злоупотреблений. Остается лишь полагаться на благоразумие банка, обслуживающего субъект хозяйствования, который имеет право отказать аудиторской компании в ответе на ее запрос.

Пока государство не разработало законы и методы, позволяющие эффективно бороться с незаконным вмешательством в финансово-хозяйственную деятельность субъектов предпринимательства.

С одной стороны, законодательство защищает интересы юридических и физических лиц, а с другой – вмешивается в их дела, при этом оно не в состоянии разрешить в судебном порядке им же создаваемые конфликты. Тем не менее коммерческую тайну можно и нужно хранить. Система защиты коммерческой тайны должна представлять собой многоступенчатый механизм, в составе которого следует выделить такие элементы:

1) нормативно-правовые – базирующиеся на действующем законодательстве, нормах международного права, дополняемые системой нормативных документов предприятия (уставом, правилами внутреннего распорядка, инструкциями и др.);

2) организационные – регламентирующие производственную деятельность и взаимоотношения между сотрудниками, исключающими возможность нанесения ущерба (кадровые и административные мероприятия);

3) инженерно-технические – использование разнообразных технических устройств и систем (решетки, замки, система сигнализации и др.).

Выводы

Исследование вопросов экономической информации в системе обеспечения безопасности бизнеса, ее обработки в целях принятия эффективного управленческого решения позволило установить следующее: информация – только полезные сведения, определенным образом обработанные, представляющие интерес как для

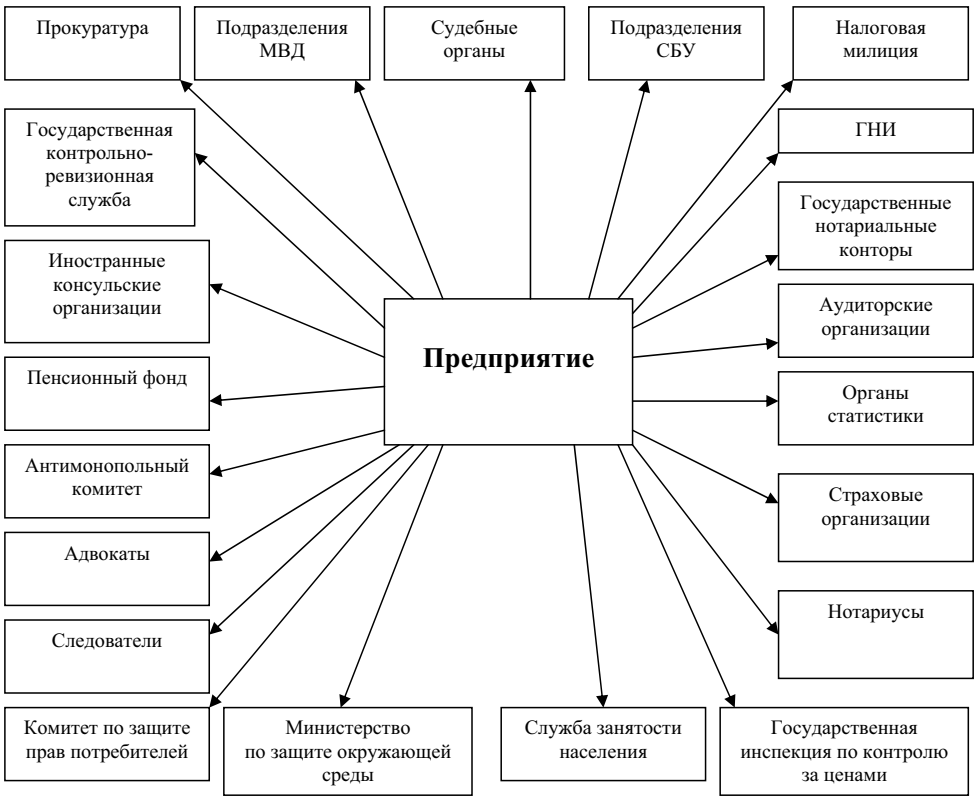


Рис. 2 – Информационные связи между предприятием и другими организациями

внутреннего использования, так и для внешних пользователей. Информация не однородна по своей значимости и может быть подразделена на информацию общего доступа и информацию с ограниченным доступом, представляющую секреты фирмы. В целях создания и поддержания имиджа фирмы часть информации подлежит огласке через средства массовой информации в виде сводок, отчетов, статей или рекламу, что в конечном итоге положительно влияет на объемы деятельности и стоимость фирмы. Установлено, что действующим законодательством четко регламентировано отнесение информации, составляющей государственную и банковскую тайну, но не определена информация, которая составляет коммерческую тайну предприятий. Проведенный анализ правовой базы Украины, регулирующей доступ к коммерческой тайне предприятия, позволил создать систематизированный постатейный перечень таких законодательных актов в дальнейших исследованиях.

Литература

1. Акофф, Р. Л. Планирование в больших экономических системах / Р. Л. Акофф [пер. с англ.]. – М.: СИРИН, 2002. – 256 с.

2. Аоки, М. Информация, корпоративное управление и институциональное разнообразие: конкурентоспособность в Японии, США и переходной экономике / М. Аоки [пер. с япон.]. – СПб.: Изд. Речь, 2001. – 297 с.

3. Балабанова, Л. В. Управление рекламной деятельностью торговых предприятий на основе маркетинга: научное издание / Л. В. Балабанова, С. Н. Шестов. – Донецк: ДонГУЄТ, 2002. – 100 с.

4. Берг, А. И. Кибернетика – наука об оптимальном управлении / А. И. Берг. – М.-Л.: Энергия, 1964. – 64 с.

5. Галатенко, В. А. Стандарты информационной безопасности / В. А. Галатенко. – М.: Интернет-университет информационных технологий, 2006. – 264 с.

6. Карлоф, Б. Деловая стратегия / Б. Карлоф [пер. с англ. под науч. ред. и авт. послесл. В. А. Приписнов]. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.

7. Котлер, Ф. Управление маркетингом / Ф. Котлер. – М.: Экономика, 1980. – 224 с.

8. Кураков, Л. П. Бизнес-план: Дайджест консалтинг. Зарубежный и отечественный опыт / Л. П. Кураков, С. И. Ляпунов, Х. Х. Мингазов, В. М. Попов. – Чебоксары: Из-во Чуваш. ун-та, 1994. – 224 с.

9. Сухарева, Л. А. Организация внутрихозяйственного бухгалтерского контроля в торговле (на материалах предприятия розничной торговли Укр. ССР): Дис. к.э.н. – М., 1986.

10. Сухарева, Л. А., Дмитренко, И. Н. Внутренний аудит: организация и методология. Научно-производственное издание. – Донецк: Норд_компьютер, 2000. – 76 с.

11. Шестов, С. Н. Реклама в системе маркетинга: конспект лекций / С. Н. Шестов. – Донецк: ДонГУЭТ, 2002. – 160 с.

Материал поступил в редакцию 26.02.2015.

Методологические проблемы управления рисками корпоративного мошенничества

Коломийц Сергей Анатольевич,
заместитель начальника отдела обеспечения материальными ресурсами ОАО «2 МПЗ» (г. Москва, Россия)

В статье анализируется такая актуальная проблема корпоративного управления, как корпоративное мошенничество. Показано, что возможность управления рисками злоупотреблений данного вида может быть более эффективным методом борьбы с ними, нежели меры правовой защиты. В связи с этим обосновывается необходимость разработки специальной методики управления рисками корпоративного мошенничества.

The article analyzes this urgent problem of corporate governance as a corporate fraud. It is shown that the ability to manage the risk of abuse of this type may be more effective method of dealing with them, rather than remedies. In this regard, the necessity to develop special methods of risk management of corporate fraud.

Корпоративное мошенничество, или злоупотребления персонала, является одной из самой актуальных проблем в нашей экономике. Согласно «Российскому обзору экономических преступлений за 2014 год» компании PwC «в России 60 % компаний заявили о том, что за последние два года они стали жертвами экономических преступлений. Это значительно превышает аналогичный показатель по всему миру (37 %)» [3]. Следует отметить, что это исследование проводилось среди представителей крупнейших компаний, флагманов экономики, которые имеют возможность уделять этой теме повышенное внимание. Можно предположить, что для обычных хозяйствующих субъектов проблема еще острее.

Несмотря на очевидную актуальность для нашей страны темы управления рисками корпоративного мошенничества, отечественный опыт представлен, как правило, несистематизированными обзорами обнаруженных фактов злоупотреблений. Либо наиболее общими рекомендациями для служб безопасности и служб внутреннего контроля. В большей степени данные рекомендации базируются на зарубежном опыте без какой-либо адаптации к нашему опыту ведения хозяйственной деятельности [2].

Отсутствие отечественных методических разработок, прямой перенос зарубежного опыта без учета региональных особенностей порождают проблемы, которые отчасти и являются причиной того, что жертв экономических преступлений у нас гораздо больше, чем во всем остальном мире. Рассмотрим эти проблемы.

«Терминологическая» проблема

Явление, которое обозначается английским Corporate Fraud, не может быть полноценно описано русским «корпоративное мошенничество». Термин «мошенничество» имеет легальное толкование в Уголовном кодексе Российской Федерации (УК) и по смысловому содержанию гораздо уже, чем описываемое явление. Дополнительное «корпоративное» ограничение также его не расширяет.

Кроме этого, обязательным условием «мошенничества» является корысть. Но если мы разберем причины и следствия в описываемом явлении, то можем убедиться, что деяния, совершаемые субъектами, не всегда являются корыстными. То есть одни и те же причины могут порождать как корыстное деяние, так и бескорыстное. Более подходящим термином из УК, на мой взгляд, является «злоупотребление полномочиями» – использование лицом, выполняющим управленческие функции в коммерческой или иной организации, своих полномочий вопреки законным интересам этой организации.

Поскольку привязка к УК необязательна, то термин можно расширить, применяя «злоупотребление» или добавив ссылку на субъект: «злоупотребления персонала»; «злоупотребления менеджмента». Но поскольку термин «корпоративное мошенничество» в данный момент является наиболее распространенным, он используется

в этой статье совместно с термином «злоупотребление» и является аналогичным по смысловому содержанию.

Проблема систематизации

Джозеф Т. Уэллс, а вместе с ним и практически все авторы работ на данную тему выделяют три категории мошенничеств или злоупотреблений [2]:

– незаконное присвоение активов;

– коррупция;

– мошенничество с финансовой отчетностью.

Любая систематизация проводится в практических целях. Стоит предположить, что практическая цель подобной систематизации – правоприменительная. То есть мошенничества разделены по признаку состава преступления:

– незаконное присвоение активов – причинение ущерба путем хищения;

– коррупция – корыстное злоупотребление властными полномочиями;

– мошенничество с финансовой отчетностью – корыстная подделка документов.

Дальнейшую систематизацию мошенничеств (которая у нас уже практически не используется в публичных работах) Джозеф Т. Уэллс проводит на основании объекта мошеннических действий (что именно присваивается – денежные средства, материальные запасы и т. д.) и объективной стороны злоупотребления (как именно присваивается – хищение, подделка и т. д.). Это значительно облегчает судебное преследование мошенника в США. Но поскольку отечественные злоумышленники не так часто отправляются в американский суд, то даже с правоприменительными целями эта систематизация нуждается в адаптации к российским правовым условиям.

Адаптированную под законодательство России правоприменительную систематизацию предложил Ян Михайлович Гританс [1]. Согласно «Российскому обзору экономических преступлений за 2014 год» компании PwC основным способом реагирования на выявленное злоупотребление является увольнение – 88 % респондентов [3]. Гражданские и уголовные дела заводятся в 42 % случаев. Практическая ценность правоприменительной систематизации в целях управления риском злоупотреблений вызывает большие сомнения. Более важным, на наш взгляд, является выявление и ликвидация причин возникновения злоупотреблений, нежели методы правовой защиты. Если бороться с причинами возникновения злоупотреблений, то применять методы правовой защиты не понадобится за счет предупреждения и раннего обнаружения. Тем более что юридическая защита от злоумышленников значительно усложнена. В целях управления риском злоупотреблений более практичной представляется систематизация, основанная на функциональных зонах типового субъекта хозяйственной деятельности. В соответствии с принципом «от общего к частному» необходимо рассматривать недостатки бизнес-процессов данных зон, создающие такие риски:

– вся организация – риски злоупотреблений, создающих угрозу всей организации или всему имущественному комплексу;

– основной вид деятельности (основное производство) – риски злоупотреблений, возникающих в основном виде деятельности организации;

– основные фонды – риски злоупотреблений при обращении основных фондов и т. д.

Проблема треугольника

Речь идет о классическом треугольнике мошенничества Дональда Р. Кресси, на который ссылаются буквально все работы на данную тему. Состав злоупотребления (мошенничества) представлен в графическом виде:

– возможность;

– давление внешних обстоятельств (потребность);

– рациональное обоснование (оправдание).

Складывается ложное впечатление, что, ликвидируя хотя бы одну сторону треугольника, можно предупредить злоупотребление, потому что все три составляющих являются обязательными. Но это не так. Можно ликвидировать саму возможность совершения мошенничества (именно этому и посвящено большинство рекомендаций по управлению риском). Однако если при этом останутся потребность и оправдание, то злоупотребления трансформируются из корыстных (польза себе) в бескорыстные (вред организации).

Треугольник – слишком статичная фигура для графического отображения процесса управления риском злоупотреблений. Более применимым графическим инструментом для понимания процесса управления риском мошенничества являются «весы мошенничества», которые предложил У. Стив Олбрехт в 1984 г. Цель управления риском злоупотреблений – организация бизнес-процессов в организации таким образом, чтобы чаша весов склонилась в зону пониженного (приемлемого) риска.

Проблема «риск без управления»

Заключается в том, что злоупотребления чаще всего совсем не рассматривается как риск. Предлагается выявить свершившиеся или свершающиеся деяния. В лучшем случае понятие «риск» упоминается в контексте выявления. Получается, что управление риском необходимо осуществлять с помощью уже реализовавшегося злоупо-

требления (выявленного деяния). Очевидно, что такое управление является слишком затратным, поскольку негативные последствия реализовавшегося риска уже наступили. Необходима методика на основе диагностики бизнес-процессов, недостатки которых и создают риски злоупотреблений. На основе проведенной диагностики и оценки риска и должны быть разработаны мероприятия по коррекции существующих бизнес-процессов, цель реализации мероприятий – уменьшение риска до приемлемого уровня. Возможно, все это перекликается со следующей проблемой.

Проблема исполнителя

Нет единого мнения среди хозяйствующих субъектов нашей страны о том, какая организационная структура должна принять функции по управлению рисками злоупотреблений. Данные исследования «Российский обзор экономических преступлений за 2014 год» компании PwC говорят, что «19 % самых серьезных экономических преступлений, с которыми столкнулись наши респонденты в течение последних двух лет, были выявлены корпоративной службой безопасности. Этот результат существенно выше, чем показатель в целом по миру (всего 4 %) и по Восточной Европе (8 %). Результаты подтверждают эффективность этого механизма раскрытия преступлений в России. В то же время они могут также указывать на то, что другие, потенциально более совершенные механизмы выявления фактов мошенничества известны недостаточно хорошо» [3].

Таким образом, в большинстве хозяйствующих субъектов проблема злоупотреблений персонала возложена на службу безопасности, функции которой не подразумевают управление бизнес-процессами, чьи недостатки являются причиной возникновения повышенного риска.

Управление рисками корпоративного мошенничества в отечественных реалиях возлагается как на службу безопасности, так и на внутренний аудит или на службу внутреннего контроля (СВК). Говоря о СВК, обязательно необходимо упомянуть блестящую работу Яна Михайловича Гританса, которая является готовым пособием по формированию СВК [1]. Этот специалист совершенно справедливо возлагает функцию управления рисками злоупотреблений на данную службу. Но, к сожалению, готовой методики управления рисками книга не содержит. И недостаточно раскрыта тема внутреннего контроля как функции, а не структуры. А это вкупе с примером бюджета СВК, обозначает следующую проблему.

Проблема стоимости

К сожалению, рассматривая эту тему, мало кто придает должное значение стоимости управления рисками злоупотреблений. У потенциального потребителя после изучения предложений выбор решений будет невелик:

– возложить задачу на свою службу безопасности (которой может и не быть) с неясным результатом;

– создать СВК (заведомо затратное мероприятие);

– обратиться к стороннему поставщику услуг «форензик» (основные наработки по теме «корпоративное мошенничество – аудиторы биг 4).

Очевидно, что позволить себе что-либо из этого списка могут организации с достаточно высокими доходами. А последствия реализации рисков для средних и малых предприятий могут быть катастрофичны. Между тем причины повышенного риска злоупотреблений кроются в недостатках бизнес-процессов организации. Управление данными процессами осуществляется в порядке оперативного менеджмента. Таким образом, управление рисками злоупотреблений можно встроить структуру управления как функцию. Это возможно как с созданием отдельной структуры, так и без специальной структуры, в зависимости от размера организации и потенциального ущерба от реализации риска.

В данной статье рассмотрены далеко не все проблемы, связанные с методологическим обеспечением управления рисками злоупотреблений. Но даже то, о чем шла речь, позволяет сделать вывод, что методика управления рисками корпоративного мошенничества является востребованной в настоящее время. Данная методика должна соответствовать следующим требованиям:

– опираться на существующие условия хозяйствования;

– управление риском (в полном объеме понятия) осуществляется за счет исследования и коррекции бизнес-процессов организации;

– ресурсоемкость управления рисками позволяет применять данную методику в любом субъекте хозяйственной деятельности.

Литература

1. Гританс, Я. М. Система внутреннего контроля: как эффективно бороться с корпоративным мошенничеством / Я. М. Гританс. – М.: Infotropic media, 2011. – 15 с.

2. Джозеф Т. Уэллс. Справочник по предупреждению и выявлению корпоративного мошенничества / Джозеф Т. Уэллс. – М.: Маросейка, 2010. – 250 с.

3. Российский обзор экономических преступлений за 2014 год (компания PwC) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pwc.ru/ru/ceo-survey/assets/crime_survey_2014.pdf . – Дата доступа: 26.02.2015.

Материал поступил в редакцию 27.02.2015.

Механизм обеспечения безопасности в финансовой сфере Республики Беларусь

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

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

В научной статье проведен анализ финансовых показателей, разработаны основные приоритеты обеспечения безопасности в финансовой сфере Республики Беларусь.

In a scientific article was conducted an analysis of financial indicators, was developed the main priorities of provision of financial security in financial sphere in the Republic of Belarus.

Введение

Финансовая безопасность является частью экономической и в целом национальной безопасности. Это такое состояние финансово-банковской системы, при котором государство может в определенных пределах гарантировать экономические условия функционирования государственных учреждений власти и рыночных институтов.

Главная задача обеспечения финансовой безопасности государства – это повышение эффективности государственной политики и финансовой системы. Исследования всемирного экономического форума (ВЭФ) показали, что конкурентоспособность стран в мировой экономике в существенной мере зависит от качества государственной политики и эффективности государственной системы. Чем выше сводные индексы стран по индикаторам, характеризующим состояние государства и финансов, тем выше их конкурентоспособность. Такими индикаторами являются: объем ВВП; темпы роста ВВП; объем инвестиций в основной капитал; средняя величина зарегистрированного уставного капитал; доля банков с величиной уставного капитала выше среднего; величина предоставленных кредитов (в процентах к ВВП); золотовалютные резервы; темпы инфляции; курс рубля; внутренний и внешний долг (в процентах к ВВП); величина прожиточного минимума и другие [12, с. 70].

Основная часть

Финансовая безопасность страны охватывает все сектора экономики: государство, нефинансовые организации, финансовые организации, домашние хозяйства, регионы, а также внешнеэкономическую деятельность.

Основная задача обеспечения финансовой безопасности Беларуси – это улучшение финансового состояния организации реального сектора экономики, рациональное использование государственных финансов, финансов коммерческих банков и финансов домашних хозяйств.

Нами проведен анализ основных показателей, характеризующих состояние финансовой безопасности в Республике Беларусь.

Анализ производства валового внутреннего продукта нами проведен на основе данных табл. 1.

Валовой внутренний продукт – это показатель страны, который отражает стоимость всех произведенных в течение года товаров и услуг.

На протяжении анализируемого периода наблюдается рост производства валового внутреннего продукта. В 2005 г. значение данного показателя в текущих ценах составило 65 067 млрд руб. в 2013 г. значение данного показателя достигло 636 784 млрд руб. В постоянных ценах в процентах к предыдущему году рост производства валового внутреннего продукта составил: в 2005 г. – 9,4 %; в 2006 г. – 10 %; в 2007 г. – 8,6 %; в 2008 г. – 10,2 %;

Таблица 1 – Производство валового внутреннего продукта за 2005–2013 гг.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Валовой внутренний продукт:									
в текущих ценах, млрд руб.	65 067	79 267	97 165	129 791	137 442	164 476	297 158	530 356	636 784
в сопоставимых ценах, процентах к предыдущему году	109,4	110,0	108,6	110,2	100,2	107,7	105,5	101,7	100,9
Валовой внутренний продукт на душу населения, тыс. руб.	6 733	8 253	10 163	13 622	14 457	17 330	31 368	56 036	67 271

Источник: разработка автора на основе [5]

в 2009 г. – 0,2 %; в 2010 г. – 7,7 %; в 2011 г. – 5,5 %; в 2012 г. – 1,7 %; в 2013 г. – 0,9 %. Наименьший процент прироста производства валового внутреннего продукта наблюдался в 2009 и 2013 гг. Производство валового внутреннего продукта на душу населения также увеличилось и достигло 67 271 тыс. руб. в 2013 г. Рост ВВП свидетельствует о положительных тенденциях в экономике.

Валовая добавленная стоимость представляет собой разницу между стоимостью произведенных товаров и промежуточным потреблением. В анализируемом периоде валовая добавленная стоимость увеличилась с 55 948,4 млрд руб. в 2005 г. до 463 032,3 млрд руб. в 2012 г. В сельском и лесном хозяйстве валовая добавленная стоимость увеличилась с 5471 млрд руб. до 55 077,4 млрд руб., в рыболовстве и рыбоводстве увеличилась с 71,8 млрд руб. до 322,2 млрд руб., в горнодобывающей промышленности увеличилась с 868,7 млрд руб. до 5660,4 млрд руб., в обрабатывающей промышленности увеличилась с 16 489,4 млрд руб. до 138 570,4 млрд руб., в производстве и распределении электроэнергии газа и воды валовая добавленная стоимость увеличилась с 2910,9 млрд руб. до 15 243,5 млрд руб., в строительстве увеличилась с 4351,6 млрд руб. до 39 406,0 млрд руб., в торговле, ремонте автомобилей и бытовых изделий и предметов личного пользования увеличилась с 6044,6 млрд руб. до 74 319,3 млрд руб., в гостиничном и ресторанном бизнесе увеличилась с 755,9 млрд руб. до 3902,9 млрд руб., в сфере транспорта и связи увеличилась с 5251,3 млрд руб. до 39796,4 млрд руб., в сфере финансовой деятельности увеличилась с 2023,3 млрд руб. до 19 905,1 млрд руб., в сфере операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг потребителям увеличилась с 3061,2 млрд руб. до 31 810,1 млрд руб., в сфере государственного управления увеличилась с 2863,8 млрд руб. до 15 696,9 млрд руб., в сфере образования с 3299,5 млрд руб. до 20 578,2 млрд руб., в сфере здравоохранения и предоставления социальных услуг с 2095,6 млрд руб. до 15 591,7 млрд руб., в сфере предоставления коммунальных социальных и персональных услуг с 1118,7 млрд руб. до 9960,6 млрд руб. Увеличение добавленной стоимости свидетельствует о росте экономики страны.

Нами проведен анализ структуры валовой добавленной стоимости по формам собственности на основе данных, представленных на рис. 1.

Наименьший удельный вес в структуре валовой добавленной стоимости по формам собственности занимает иностранная собственность, при этом в анализируемом периоде наблюдается рост значения удельного веса данного показателя с 2 % в 2005 г. до 5,5 % в 2012 г. В начале анализируемого периода (2005–2008 гг.) наибольший удельный вес занимает государственная собственность, в то же время наблюдается снижение удельного веса данного показателя с 45 % в 2005 г. до 28,5 % в 2012 г.

Наибольший прирост удельного веса в структуре валовой добавленной стоимости по формам стоимости наблюдается у частной собственности без доли государственной собственности. Так, в 2005 г. значение данного показателя составляло 33,8 %, а в 2012-м достигло 42,8 %, и начиная с 2009 г. частная собственность стала занимать наибольший удельный вес в структуре валовой добавленной стоимости по формам собственности.

Проведем анализ структуры валового внутреннего дохода по видам первичных доходов на основе данных, представленных на рис. 2.

Рис. 1 – Структура добавленной стоимости по формам собственности (в текущих ценах, в процентах к итогу)
Источник: разработка автора на основе [4; 5; 6]

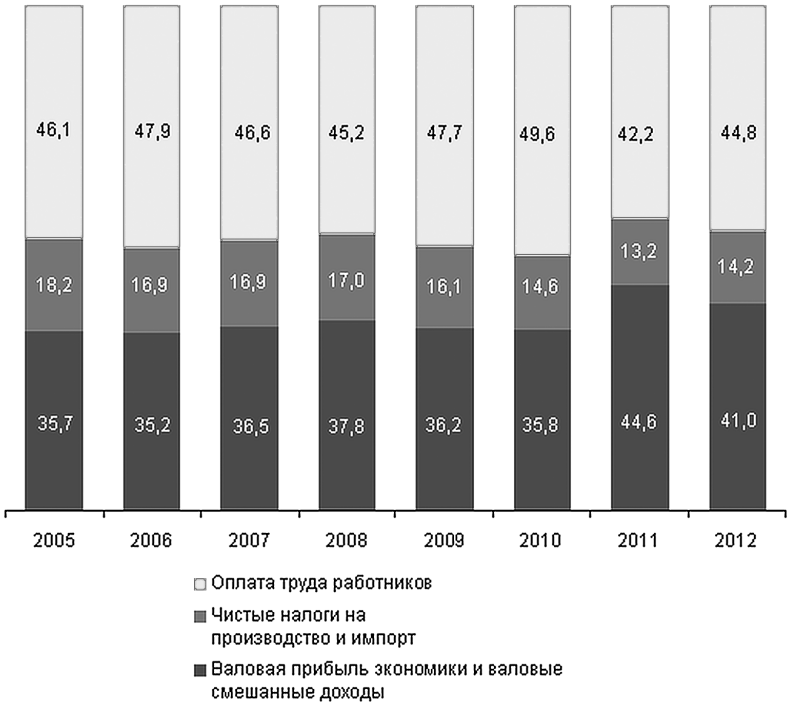


Рис. 2 – Структура валового внутреннего дохода по видам первичных доходов в 2005–2012 гг. (в текущих ценах; в процентах к итогу)
Источник: разработка автора на основе [4; 5; 6]

В анализируемом периоде наибольший удельный вес в структуре валового внутреннего дохода по видам первичных доходов занимает оплата труда работников, за исключением 2011 г., в котором наибольший удельный вес заняла валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы. Наименьший удельный вес в структуре внутреннего валового дохода по видам первичных доходов занимают чистые налоги на производство и импорт. Также в анализируемом периоде наблюдается снижение удельного веса чистых налогов на производство и импорт с 18,2 % в 2005 г. до 14,2 % в 2012 г.

Одним из ключевых показателей экономического развития является валовой национальный доход, который представляет собой совокупную ценность всех товаров и услуг, произведенных в течение года на территории государства (т. е. валовой внутренний продукт, ВВП), плюс доходы, полученные гражданами страны из-за рубежа,

Рис. 3 – Динамика валового национального дохода (в текущих ценах)
Источник: разработка автора на основе [4; 5; 6]

минус доходы, вывезенные из страны иностранцами. Нами проанализирована динамика валового национального дохода в 2005–2012 гг., данные отражены на рис. 3.

На протяжении анализируемого периода наблюдается рост валового национального продукта и валового национального дохода на душу населения. Валовой национальный доход на душу населения – это ВНД, деленный на среднегодовую численность населения страны. Этот показатель дает представление о количестве произведенных товаров и услуг, приходящихся в среднем на одного жителя государства. В 2005 г. объем валового национального дохода составлял 6,7 трлн руб., в 2012 г. значение данного показателя составило 54,7 трлн руб. Производство валового национального дохода на душу населения в 2005 г. достигало 65,2 млн руб., в 2012 г. значение данного показателя достигло 518,1 млн руб.

Нами проведен анализ финансовых результатов работы организаций за 2005–2013 гг.

В анализируемом периоде наблюдается рост выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг с 119 806 млрд руб. в 2005 г. до 1 271 162 млрд руб., также увеличилась себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг с 94 452 млрд руб. в 2005 г. до 1 020 273 млрд руб. в 2013 г. Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг также возросла с 9923 млрд руб. в 2005 г. до 83 658 млрд руб. в 2013 г., чистая прибыль увеличилась с 6400 млрд руб. в 2005 г. до 40 850 млрд руб. в 2013 г. В то же время в анализируемом периоде наблюдается снижение рентабельности продаж и рентабельности реализованной продукции, работ, услуг. Так, в 2005 г. рентабельность продаж составляла 8,3 %. А в 2013 г. значение данного показателя снизилось до 6,6 %, рентабельность реализованной продукции, работ, услуг в 2005 г. составляла 10,5 %, а в 2013 г. значение данного показателя достигло 8,2 %. Снижение показателей рентабельности в анализируемом периоде обусловлено более высокими темпами роста себестоимости реализованной продукции, работ, услуг по сравнению с выручкой от реализации продукции, товаров, работ, услуг. Кроме того, в анализируемом периоде наблюдается снижение количества прибыльных организаций и рост количества убыточных организаций. Так, количество прибыльных организаций в 2005 г. составляло 10 086 ед., а в 2013 г. – 7354 ед., количество убыточных организаций в 2005 г. – 370 ед., а в 2013 г. – 875 ед., соответственно снизился удельный вес прибыльных организаций в общем количестве обследуемых организаций с 96,5 % в 2005 г. до 89,4 % в 2013 г. и увеличился удельный вес убыточных организаций в общем количестве обследуемых с 3,5 % в 2005 г. до 10,6 % в 2013 г. Также в анализируемом периоде увеличилась сумма чистого убытка организаций с 158 млрд руб. до 9489 млрд руб. Таким образом, анализ финансовых результатов работы организаций свидетельствует о снижении эффективности их деятельности. Динамика выручки и себестоимости от реализации продукции, товаров, работ, услуг в 2005–2013 гг. представлена на рис. 4.

Нами проведен анализ стоимости имущества организаций за 2005–2013 гг.

В анализируемом периоде наблюдается рост стоимости всего имущества с 157 042 млрд руб. в 2005 г. до 1 623 611 млрд руб. в 2013 г., в т. ч. рост долгосрочных активов с 115 366 млрд руб. в

Таблица 2 – Финансовые результаты работы организаций

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млрд руб.	119 806	153 063	203 741	271 546	284 671	334 820	652 820	1 152 406	1 271 162
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, млрд руб.	94 452	122 214	162 704	214 066	232 948	273 776	508 605	903 869	1 020 273
Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млрд руб.	9 923	12 351	13 952	21 634	16 648	20 052	67 582	110 341	83 658
Рентабельность продаж, %	8,3	8,1	6,8	8,0	5,8	6,0	10,4	9,6	6,6
Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг, %	10,5	10,1	8,6	10,1	7,1	7,3	13,3	12,2	8,2
Чистая прибыль, млрд руб.	6 400	7 931	9 010	15 254	10 815	13 607	39 671	70 926	40 850
Количество прибыльных организаций, единиц	10 086	9 937	9 996	9 888	9 652	8 496	8 193	7 992	7 354
Удельный вес прибыльных организаций в общем количестве обследуемых организаций, %	96,5	91,5	93,5	94,9	92,4	94,5	94,6	94,5	89,4
Сумма чистой прибыли прибыльных организаций, млрд руб.	6 558	8 415	9 521	15 856	12 218	14 721	46 046	74 308	50 339
Количество убыточных организаций, единиц	370	926	691	528	789	495	468	468	875
Удельный вес убыточных организаций в общем количестве обследуемых организаций, %	3,5	8,5	6,5	5,1	7,6	5,5	5,4	5,5	10,6
Сумма чистого убытка убыточных организаций, млрд руб.	158	484	511	602	1 403	1 114	6 375	3 382	9 489

Источник: разработка автора на основе [4; 5; 6]

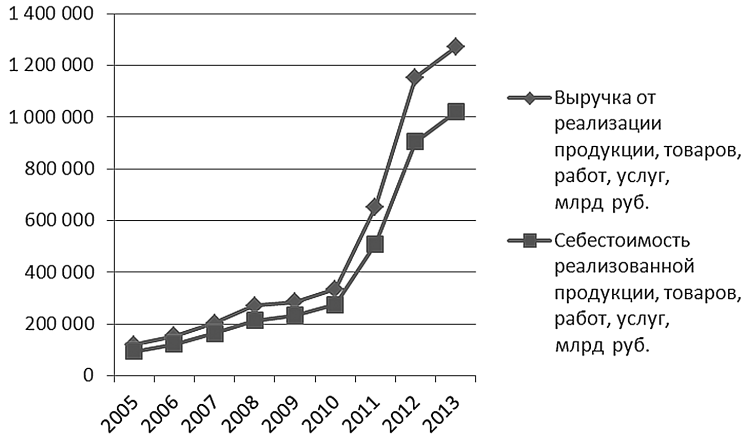


Рис. 4 – Динамика выручки и себестоимости от реализации продукции, товаров, работ, услуг в 2005–2013 гг.
Источник: разработка автора на основе [4; 5; 6]

Таблица 3 – Стоимость имущества организаций (на конец года, млрд руб.)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Стоимость имущества – всего	157 042	200 050	245 774	300 010	357 958	435 191	924 290	1 290 485	1 623 611
в том числе:									
долгосрочные активы	115 366	145 229	172 581	202 723	237 620	295 458	629 642	930 441	1 157 768
краткосрочные активы	41 666	54 803	73 175	97 266	120 309	139 733	294 647	360 044	465 843

Источник: разработка автора на основе [4; 5; 6]

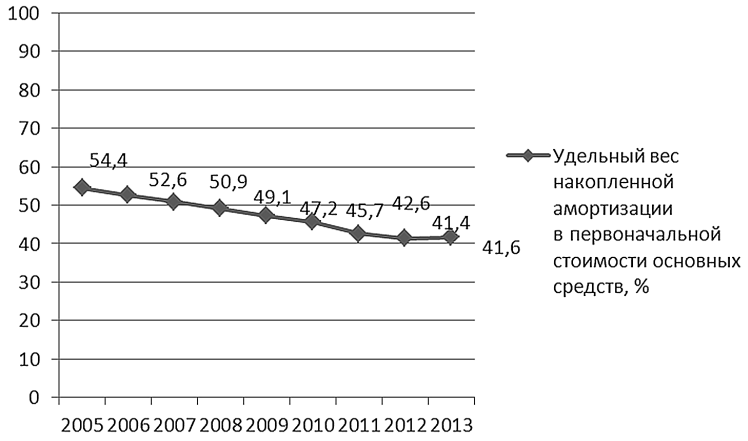


Рис. 5 – Динамика удельного веса накопленной амортизации в первоначальной стоимости основных средств в 2005–2013 гг.

Источник: разработка автора на основе [4; 5; 6]

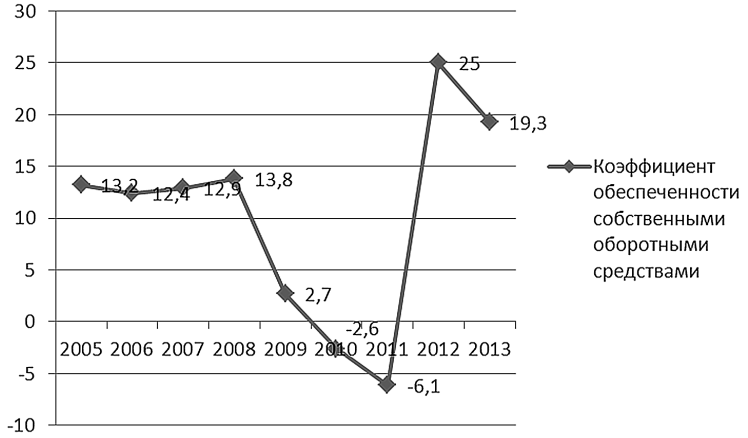


Рис. 6 – Динамика коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами в 2005–2013 гг.

Источник: разработка автора на основе [4; 5; 6]

2005 г. до 1 157 768 млрд руб. в 2013 г. и рост краткосрочных активов с 41 666 млрд руб. в 2005 г. до 465 843 млрд руб. в 2013 г.

Первоначальная стоимость основных средств – стоимость, складывающаяся из затрат по их возведению (сооружению) или приобретению, включая расходы по их доставке и установке, а также иные расходы, необходимые для доведения данного объекта до состояния готовности к эксплуатации по назначению. В анализируемом периоде наблюдается рост первоначальной стоимости основных средств, в 2013 г. значение данного показателя достигло 1 469 141 млрд руб.

Удельный вес накопленной амортизации в первоначальной стоимости основных средств является показателем, характеризующим долю стоимости основных средств, остающуюся к списанию на затраты в последующих периодах. Зна-

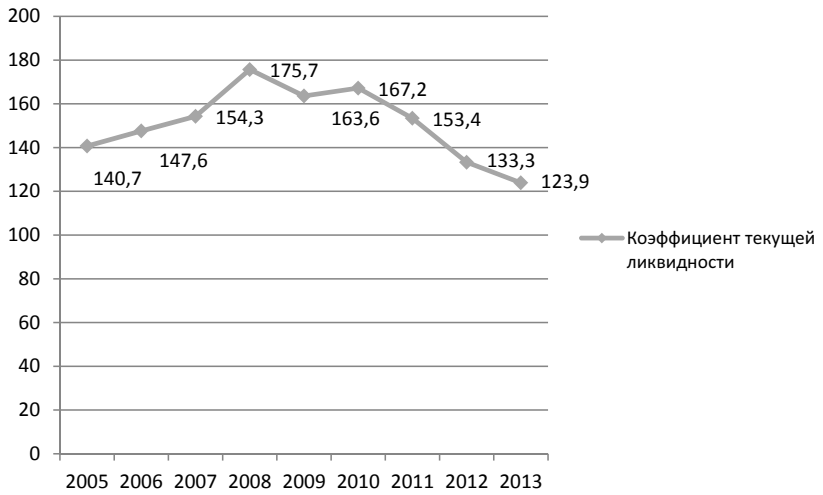


Рис. 7 – Динамика коэффициента текущей ликвидности в 2005–2013 гг.
Источник: разработка автора на основе [4; 5; 6]

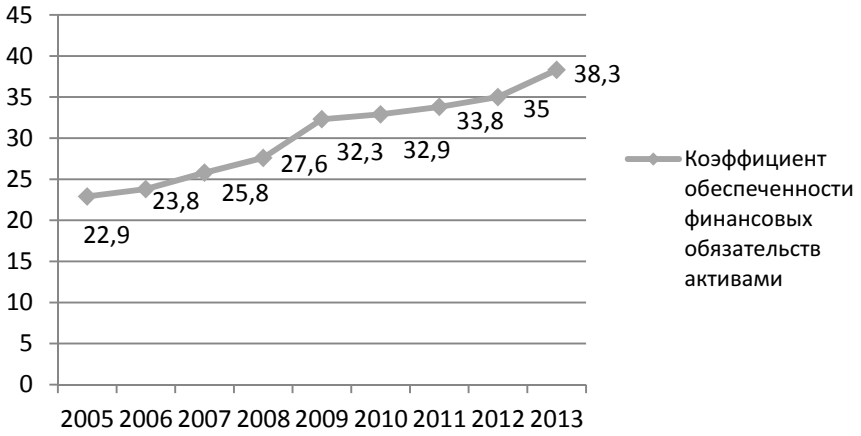


Рис. 8 – Динамика коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами в 2005–2013 гг.
Источник: разработка автора на основе [4; 5; 6]

чение данного показателя более 50 % считается нежелательным. В анализируемом периоде наблюдается снижение удельного веса накопленной амортизации в первоначальной стоимости основных средств, что говорит о положительных тенденциях. Значение данного показателя в 2013 г. достигло 41,6 %.

В качестве показателей для оценки платежеспособности субъектов хозяйствования нами использовались следующие:

– коэффициент текущей ликвидности, характеризующий общую обеспеченность субъекта хозяйствования собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств;

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, характеризующий наличие у субъекта хозяйствования собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости;

– коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами, характеризующий способность субъекта хозяйствования рассчитываться по своим финансовым обязательствам после реализации активов.

Нами проведен анализ данных показателей платежеспособности и финансовой устойчивости организаций на основе данных, представленных на рис. 6–8.

В анализируемом периоде наблюдается рост коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами со значения 13,2 в 2005 г. до значения 19,3 в 2013 г., несмотря на снижение значения данного показателя в 2011 г. до -6,1.

В анализируемом периоде наблюдается снижение коэффициента текущей ликвидности со значения 140,7 в 2005 г. до значения 123,9 в 2013 г.,

Таблица 4 – Состояние расчетов (на конец года, млрд руб.)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Дебиторская задолженность	15 009	18 587	24 560	31 218	42 578	49 457	107 058	155 105	195 821
из нее просроченная	3 964	3 604	3 917	5 256	7 244	7 387	11 617	17 175	29 125
Удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, %	26,4	19,4	15,9	16,8	17,0	14,9	10,9	11,1	14,9
Внешняя дебиторская задолженность	2 086	2 752	4 651	5 210	8 631	9 010	32 080	44 784	51 842
из нее просроченная	321	263	342	606	853	994	2 730	2 041	3 717
Кредиторская задолженность	21 019	25 955	31 862	38 647	49 012	57 785	140 188	182 686	241 290
из нее просроченная	4 407	4 091	4 247	5 225	6 076	6 217	10 325	14 958	28 993
Удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общей сумме кредиторской задолженности, %	21,0	15,8	13,3	13,5	12,4	10,8	7,4	8,2	12,0
Внешняя кредиторская задолженность	3 321	4 732	6 997	6 684	10 727	10 998	43 910	45 275	54 448
из нее просроченная	574	568	674	841	1 253	902	2 791	3 310	6 562
Удельный вес просроченной внешней кредиторской задолженности в общей сумме внешней кредиторской задолженности, %	17,3	12,0	9,6	12,6	11,7	8,2	6,4	7,3	12,1
Задолженность по кредитам и займам	12 529	18 383	27 659	38 165	58 243	75 881	157 992	215 554	288 979
из нее просроченная	440	388	432	479	903	748	1 360	1 352	3 462
Удельный вес просроченной задолженности по кредитам и займам в общей сумме задолженности по кредитам и займам, %	3,5	2,1	1,6	1,3	1,6	1,0	0,9	0,6	1,2

Источник: разработка автора на основе [4; 5; 6]

несмотря на рост в 2008 г. до значения 175,7. Снижение общего коэффициента ликвидности уменьшает привлекательность наших организаций для инвесторов.

В анализируемом периоде наблюдается рост коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами со значения 22,9 в 2005 г. до значения 38,3 в 2013 г.

Нами проведен анализ состояния расчетов в 2005–2013 гг. на основе данных, представленных в табл. 4.

В анализируемом периоде наблюдается рост дебиторской задолженности с 15 009 млрд руб. в 2005 г. до 195 821 млрд руб. в 2013 г. Увеличилась внешняя дебиторская задолженность с 2086 млрд руб. в 2005 г. до 51 842 млрд руб. в 2013 г., кредиторская задолженность с 21 019 млрд руб. в 2005 г. до 241 290 млрд руб. в 2013 г., возросла внешняя кредиторская задолженность с 3321 млрд руб. в 2005 г. до 54 448 млрд руб. в 2013 г. Увеличилась задолженность по кредитам и займам с 12 529 млрд руб. до 288 979 млрд руб. В то же время наблюдается снижение удельного веса просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности с 26,4 % в 2005 г. до 14,9 % в 2013 г., снижение удельного веса просроченной кредиторской задолженности в общей сумме кредиторской задолженности с 21 % в 2005 г. до 12 % в 2013 г., удельного веса просроченной внешней кредиторской задолженности в общей сумме кредиторской задолженности с 17,3 % в 2005 г. до 12,2 % в 2013 г., снижение удельного веса просроченной задолженности по кредитам и займам в общей сумме задолженности по кредитам и займам с 3,5 до 1,2 %.

Наблюдается превышение кредиторской задолженности над дебиторской, что создает угрозу финансовой устойчивости организаций.

Таблица 5 – Инвестиции в Республику Беларусь из-за рубежа

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Объем иностранных инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики Республики Беларусь, млн долл. США	1 816,2	4 036,1	5 421,9	6 525,9	9 303,7	9 085,5	18 878,6	14 329,8	14 974,3
в том числе:									
прямые	451,3	748,6	1 313,5	2 279,8	4 821,1	5 569,4	13 248,0	10 358,4	11 083,4
портфельные	0,2	3,2	2,2	1,7	1,9	1,8	2,3	23,4	12,2
прочие	1 364,6	3 284,2	4 106,2	4 244,3	4 480,8	3 514,2	5 628,3	3 948,0	3 878,7
Прямые иностранные инвестиции на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги), млн долл. США	64,4	112,2	565,1	682,7	1 766,6	1 198,4	3 973,6	1 376,5	2 136,2

Источник: разработка автора на основе [4; 5; 6]

Таблица 6 – Основные показатели международной инвестиционной позиции Республики Беларусь за 2008–2013 гг.

Показатели	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
Международная инвестиционная позиция	-13 389,1	-18 834,5	-25 845,6	-28 719,2	-29 917,3	-39 104,1
в процентах к ВВП*	-22,0 %	-38,3 %	-46,9 %	-48,8 %	-47,1 %	-54,8 %
Иностранные активы	7 771,3	11 001,9	11 681,7	17 375,6	17 287,2	15 642,5
в процентах к ВВП*	12,8 %	22,4 %	21,2 %	29,6 %	27,2 %	21,9 %
из них:						
международные резервные активы	3 061,1	5 652,5	5 030,7	7 915,9	8 095,0	6 650,9
в процентах к ВВП*	5,0 %	11,5 %	9,1 %	13,5 %	12,8 %	9,3 %
в месяцах импорта товаров и услуг	0,9	2,3	1,6	2,0	2,0	1,7
Обязательства перед нерезидентами	21 160,4	29 836,4	37 527,3	46 094,8	47 204,5	54 746,6
в процентах к ВВП*	34,8 %	60,7 %	68,1 %	78,4 %	74,4 %	76,7 %
из них:						
внешний долг	15 154,0	22 060,4	28 402,7	34 023,1	33 766,0	39 621,1
в процентах к ВВП*	24,9 %	44,8 %	51,6 %	57,9 %	53,2 %	55,5 %

Источник: разработка автора на основе [4; 5; 6]

Нами проведен анализ инвестиций в Республику Беларусь из-за рубежа на основе данных, представленных в табл. 5.

В анализируемом периоде наблюдается рост объема иностранных инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики Республики Беларусь, с 1816,2 млн долл. США в 2005 г. до 14 974,3 млн долл. США в 2013 г., в т. ч. возросли прямые, портфельные и прочие инвестиции. Увеличились прямые иностранные инвестиции на чистой основе с 64,4 млн долл. США в 2005 г. до 2136,2 млн долл. США.

Нами проанализированы основные показатели международной инвестиционной позиции Республики Беларусь за 2008–2013 гг. на основе данных табл. 6.

Международная инвестиционная позиция (МИП) представляет собой совокупность экономических показателей, отражающих запасы внешних финансовых активов и обязательств страны на определенный момент.

Иностранные активы в процентах к ВВП в анализируемом периоде увеличились с 12,8 % в 2008 г. до 21,9 % в 2013 г.

Валовой внешний долг Республики Беларусь на определенный момент времени представляет собой невыплаченную сумму фактических текущих и необусловленных обязательств, которая

Таблица 7 – Динамика индексов номинального курса белорусского рубля к валютам стран – основных торговых партнеров (единиц иностранной валюты за один белорусский рубль)

Год	К российскому рублю	К евро	К доллару США	Эффективный*
1	2	3	4	5
2005	1,000	1,000	1,000	1,000
2006	0,965	0,996	1,004	0,974
2007	0,907	0,913	1,004	0,915
2008	0,884	0,855	1,008	0,888
2009	0,865	0,690	0,771	0,852
2010	0,776	0,679	0,723	0,783
2011	0,484	0,417	0,466	0,488
2012	0,284	0,250	0,258	0,287
2013	0,273	0,228	0,243	0,272

Источник: разработка автора на основе [4; 5; 6]

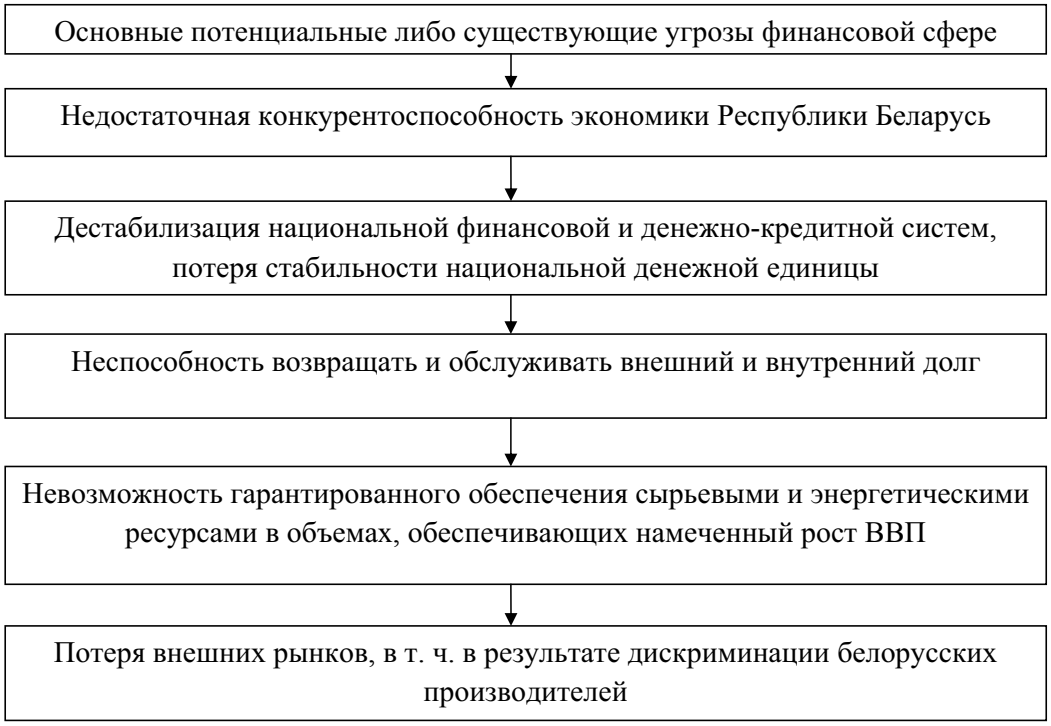


Рис. 9 – Основные национальные интересы Республики Беларусь в финансовой сфере
Источник: разработка автора на основе [3]

требует выплаты основного долга и/или процентов дебитором в некоторый будущий период времени и которая представляет собой обязательства резидентов Республики Беларусь перед нерезидентами. Обязательства перед нерезидентами в анализируемом периоде в процентах к ВВП в анализируемом периоде увеличились с 34,8 % в 2008 г. до 76,7 % в 2013 г.

В отличие от внешнего государственного долга, включающего лишь обязательства Правительства перед нерезидентами, валовой внешний долг охватывает финансовые обязательства перед нерезидентами всех резидентов Республики Беларусь, которые разделены на четыре основных сектора экономики: органы государственного управления, органы денежно-кредитного регулирования, банки (депозитные организации, за исключением центрального банка), а также другие секторы (прочие юридические и физические лица). Валовой внешний долг в анализируемом периоде в процентах к ВВП увеличился с 24,9 % в 2008 г. до 55,5 % в 2013 г.

Нами проанализирована динамика индексов номинального курса белорусского рубля к валю-

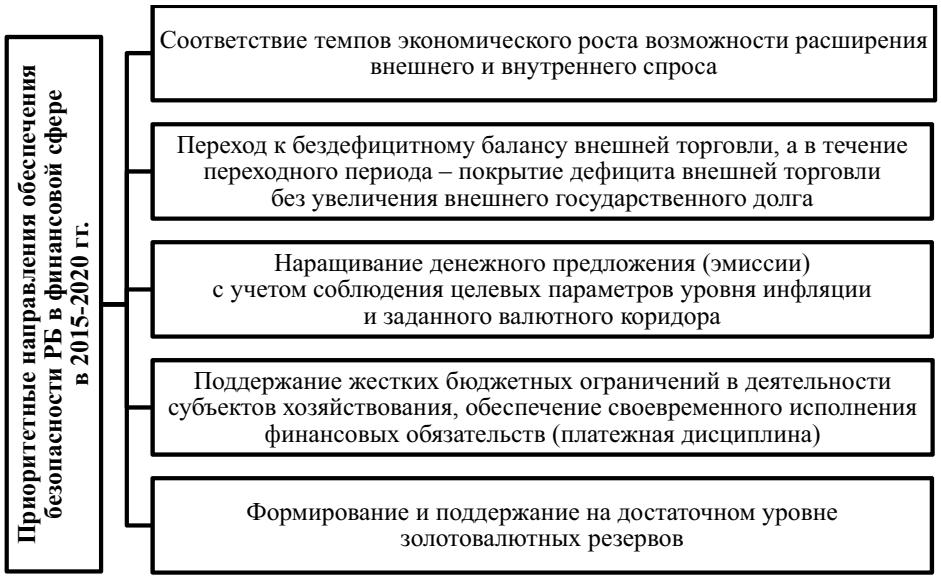


Рис. 10 – Приоритетные направления обеспечения безопасности РБ в финансовой сфере в 2015–2020 гг.
Источник: разработка автора на основе [3]

там стран – основных торговых партнеров (единиц иностранной валюты за один белорусский рубль) в 2005–2013 гг. на основе данных, представленных в табл. 7.

Номинальным обменным курсом называется соотношение, в котором обмениваются национальные валюты двух стран. В анализируемом периоде индекс номинального курса белорусского рубля снизился по отношению к российскому рублю, евро и доллару США с 1,000 до 0,273; 0,228 и 0,243 соответственно, что говорит о том, что за единицу национальной валюты можно приобрести меньшее количество данной иностранной валюты.

Таким образом, невысокие темпы экономического роста, наличие инфляции и дефицита государственного бюджета, низкий уровень рентабельности отраслей народного хозяйства, необходимость поддержки определенных групп населения, ограниченность финансовых ресурсов на всех уровнях экономики свидетельствуют о необходимости в среднесрочной перспективе совершенствования финансовой политики.

Нами выявлены потенциальные либо реальные существующие угрозы финансовой безопасности Республики Беларусь, которые представлены на рис. 9.

Нами предлагаются приоритетные направления обеспечения безопасности Республики Беларусь в финансовой сфере в 2015–2020 гг., которые отражены на рис. 10.

В условиях глобализации международных отношений важным фактором обеспечения устойчивого развития государства становится обеспечение успешной интеграции Республики Беларусь в глобальное экономическое пространство. Защита от внешних угроз национальной безопасности в финансово-экономической сфере также обеспечивается многовекторной внешнеэкономической политикой, расширением товарной номенклатуры и географии экспорта, диверсификацией импорта сырьевых и энергетических ресурсов [15].

Формированию позитивного имиджа страны за рубежом будет способствовать развитие сотрудничества с международными финансово-экономическими и торговыми организациями, интеграционными объединениями, участие в международных договорах, направленных на устранение дискриминации и развитие внешней торговли, стабилизацию позиции отечественных товаропроизводителей на внешних рынках.

Выводы

Устойчиво развивающаяся национальная экономика должна быть эффективной, конкурентоспособной и одновременно социально ориентированной, ресурсо- и энергосберегающей, экологозащитной. В связи с этим предусматривается совершенствование структур производства и потребления с учетом имеющихся ресурсов и оптимального уровня удовлетворения потребностей населения. Важнейшим средством обеспечения устойчивости развития национальной экономики и решения социальных задач является дальнейший рост валового внутреннего продукта, развитие межотраслевых комплексов и отраслей народного хозяйства по сравнению с 2005 г.

Литература

1. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: учеб. пособие/ О. В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2008. – 528 с.

2. Национальный правовой портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://etalonline.by/?type=text&regnum=P31000575#load_text_none_1_ – Дата доступа: 21.11.2014.

3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г.

4. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nbrb.by/statistics/InvestPos/Indicators6/Dynamics/ – Дата доступа: 21.11.2014.

5. Официальный сайт Национального статистического комитета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/natsionalnye-scheta/graficheskii-material/ – Дата доступа: 22.11.2014.

6. Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.gov.by/– Дата доступа: 22.11.2014.

7. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 09.08.2010 № 1180 «Об утверждении стратегии развития энергетического потенциала Республики Беларусь».

8. Савицкая, Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 272 с.

9. Сбалансированная система показателей / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. М.: Олимп-Бизнес, 2006. – 294 с.

10. Сергеев, И. В. Экономика предприятия: учебник / И. В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 304 с.

11. Ткачук, М. И. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие / М. И. Ткачук, Е. Ф. Киреева. – Минск: Книжный Дом; Экоперспектива, 2011. – 537 с.

12. Экономика предприятия: учебник для высших учебных заведений / А. Н. Романов и др. – 5-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.– 767 с.

13. Экономика предприятия: учеб. пос. / Под ред. Л. Н. Нехорошевой. – Минск: БГЭУ, 2008. – 719 с.

14. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учебное пособие / под общ. ред. А. Н. Соломатина. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 295 с.

15. Указ Президента Республики Беларусь от 09.11.2010 № 575 «Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://etalonline.by/?type=text&regnum=P31000575 – Дата доступа: 21.11.2014.

Материал поступил в редакцию 25.02.2015.

Теоретический базис механизмов системы экономической безопасности предприятия

Ильяшенко Елена Викторовна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия и прикладной статистики Института химических технологий Восточноукраинского национального университета им. В. Даля (г. Рубежное, Украина)

Рассмотрена категория «механизм», благодаря природе и объемности которой можно комплексно представить инструменты системы экономической безопасности предприятия. Показано, что создание механизмов системы должно быть обоснованным, в основу их построения должны быть положены определенные теоретические конструкции. Представлены группы механизмов экономической безопасности предприятия (механизмы системы экономической безопасности предприятия и общие механизмы), а также механизмы системы экономической безопасности предприятия (функционирования, управления и развития), показаны их отличительные особенности. Показано, что определить понятие «механизм» целесообразно с использованием положений теории экономических механизмов (в части разработок Л. Гурвица). Рассмотрены базовые положения теории экономических механизмов. Показана возможность их адаптации к механизмам системы экономической безопасности предприятия, в соответствии с которой содержанием механизма системы экономической безопасности предприятия признано взаимодействие между элементами (подсистемами или владельцами процессов) системы и центром – субъектом системы. Приведены стадии этого взаимодействия. Рассмотрен дизайн механизма – маршруты движения информации от элементов (подсистем или владельцев процессов) к субъекту системы и в обратном направлении с учетом структурных и функциональных взаимосвязей элементов (подсистем или владельцев процессов) между собой. Приведены требования к механизмам системы экономической безопасности предприятия и рассмотрены признаки их идентификации.

The notion of mechanism is considered. It is shown that because of nature and volume of notion of mechanism it is possible to consider instruments of system of an enterprise economic security. It is shown that making mechanisms of system should be reasoned. The basis of building such mechanisms should be presented by some theoretical thesis. Groups of mechanisms of enterprise economic security are considered (mechanisms of enterprise economic security system and common mechanisms). Mechanisms of enterprise economic security system (mechanisms of functioning, managing and development) are proposed. The specific features of proposed mechanisms are shown. It is shown that to define the notion "mechanism" is advisable with the usage of concepts of the economical mechanisms theory (by L. Gurvich). The main concepts of the theory of economical mechanisms are considered. The ability to adapt such concepts to mechanisms of enterprise economic security is shown. It is proposed to admit the content of mechanism of enterprise economic security as interaction between elements (subsystems or processes owners) of system and center of such system – subject of system. The stages of such interaction are considered. The design of mechanism is considered. The design of mechanism is proposed to be understood as routes of information movement from elements (subsystems or processes' owners) to subject of system and in reverse direction taking into account structural and functional interconnection of elements (subsystems or processes' owners) together. The requirements to mechanisms of system of enterprise economic security are proposed, The criteria of identification of such requirements are considered.

В эпистемологии екосесента* сегодня наблюдается определенное тяготение к созданию теоретического, в частности, експлейнарного базиса, тогда как инструментальный базис представлен достаточно скромно. В современных исследованиях екосесента приемы, алгоритмы, средства и

* Экосесент (economic security of enterprise) – совокупность знаний об экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности [1, с. 3].

Рис. 1 – Механизмы системы экономической безопасности предприятия

способы, т. е. инструментарий обеспечения экономической безопасности предприятия, часто лишь упоминаются в общем виде. Инструменты системы экономической безопасности предприятия в современных исследованиях встречаются чаще, однако они являются разрозненными и представлены несистемно.

Разрозненность алгоритмов, приемов, методов, способов и средств обеспечения экономической безопасности предприятия лишает их использование системности, что негативно влияет на его результат – состояние экономической безопасности. Поэтому целесообразным является сочетание алгоритмов, приемов, методов, способов и средств обеспечения экономической безопасности предприятия в соответствующих механизмах (рис. 1).

Категория «механизм» благодаря ее природе и объемности позволяет комплексно представить инструменты системы экономической безопасности предприятия. Создание механизмов системы должно быть обоснованным, в основу их построения должны быть положены определенные теоретические конструкции. Именно механизм является средством реализации положений теоретического базиса экономической безопасности предприятия, перевода его положений в практическую плоскость. Качество (обоснованность, глубина и масштаб) механизмов системы экономической безопасности предприятия предопределено содержательностью теории, на основе которой они формируются. В свою очередь, положения по формированию механизмов системы экономической безопасности предприятия углубляют и расширяют положения выбранной теории, благодаря чему теория, отражая действительность, трансформируется в механизмах системы с помощью средств ее использования, а сами механизмы системы содействуют развитию положений теории, их уточнению и расширению области их применения.

Механизмы экономической безопасности предприятия в общем виде поделены на две группы: механизмы системы экономической безопасности предприятия и общие механизмы (см. рис. 1). Если механизмы первой группы предназначены именно для системы экономической безопасности предприятия, то механизмы второй группы пересекаются с механизмами управления и деятельности предприятия. Механизмы второй группы очень часто имеют двойное назначение: в зависимости от цели, особенностей и последовательности применения, а также от ожидаемых результатов они могут использоваться как в обеспечении экономической безопасности, так и в управлении предприятием.

В современном экосесенте в контексте системообразования есть все основания говорить о трех видах механизмов: функционирования системы экономической безопасности, управления ею и развития системы. Их создание и внедрение должны происходить именно в такой последовательности.

По своей природе механизмы системы экономической безопасности предприятия являются экономическими, т. е. основой их кинематики является движение информации, а результатом действия – управленческое решение и его реализация. По характеру действия эти механизмы являются деятельностными, т. е. благодаря их

действию осуществляется определенный вид деятельности – функционирование, управление и развитие системы экономической безопасности предприятия. Результатом этой деятельности должны стать безопасные условия деятельности предприятия, сохраняющиеся в течение определенного времени. По времени действия механизмы системы экономической безопасности предприятия отличаются: механизмы функционирования системы и управления ею действуют непрерывно, т. е. являются динамичными, тогда как механизм развития системы – дискретным, он начинает действовать при наличии определенных условий или по запросу.

Непосредственно в системе экономической безопасности предприятия действуют механизмы управления и развития. Механизм функционирования системы экономической безопасности имеет двойное назначение: с одной стороны, его действие обеспечивает функционирование системы, а с другой – экономическую безопасность предприятия. Ведь если система экономической безопасности функционирует, то она выполняет свое назначение – обеспечивает экономическую безопасность предприятия.

Понятие «механизм» имеет достаточно устоявшееся толкование преимущественно в технических науках [2]. В социально-гуманитарных науках, к которым относится екосесент, понятие «механизм» преимущественно толкуется как последовательность состояний, процессов, определяющих какое-то действие или явление [2]. Чаще всего используется понятие «механизм управления», значительно реже – «механизм функционирования» и практически не встречается понятие «механизм развития». Определения понятия «механизм управления» делятся на две группы. В соответствии с большинством из них механизм управления представлен, как заметил В. Столяров, как что-то самодвижущееся в пространстве и времени в соответствии с определенными закономерностями, которые являются размытыми, громоздкими, неопределенными и очень сложными для понимания [12]. В других определениях упоминаются качества сотрудников (интересы, ценности, социально-психологические установки, устремления (индивидуальные цели), чувство долга), которые можно использовать в качестве средств действия.

Дать определение понятия «механизм» за пределами определенной концепции или теории достаточно сложно. Такое определение будет попадать под оценку В. Столярова.

Несмотря на то что попытки использовать понятие «механизм» в управлении (предприятием, национальной экономикой) известны давно, развитие этого понятия стало возможным с появлением и практической апробацией теории экономических механизмов (mechanism design theory), авторами которой являются нобелевские лауреаты 2007 г. Л. Гурвиц, Р. Майерсон и Э. Маскин [3].

Л. Гурвицу (60-е гг. XX столетия) принадлежат демонстрация необходимости формального моделирования передачи информации в экономических процессах, требующих агрегации информации индивидуальных субъектов, концепция экономического механизма, введение понятия «механизм», основные направления исследования механизмов [13]. Центральным понятием теории экономических механизмов является понятие «экономический механизм». Создание механизмов рассматривается сквозь призму взаимодействия между эгоистичными агентами (т. е. агентами, которые активно защищают собственные интересы). Теория экономических механизмов базируется на обратном проектировании, по которому выходными данными являются задачи, требующие решения. По обратному движению определяются процедуры, которые приведут к нужному решению [8].

В терминах и постулатах теории экономических механизмов в общем виде механизм является формой взаимодействия отдельных элементов (процессов), позволяющего достичь целей каждого элемента и их совокупности в целом. Механизм описывает действия элементов и результат действий их набора. Если в технических системах описание действий элементов и их набора является детерминированным, то в социально-экономических системах, где решения принимают и реализуют люди (причем с разными взглядами и оценками событий и ситуаций), описание действий элементов и их набора можно лишь предусмотреть (или спрогнозировать) с определенной долей вероятности. Ведь люди, принимающие и реализующие решения, совсем по-разному понимают их, видят их взаимосвязь и реагируют на корректирующее влияние изменений во внешней и внутренней среде системы.

В контексте теории экономических механизмов любой механизм является формой моделирования передачи информации, ее движения в экономических процессах, в социально-экономических системах, в пределах конкретных задач, т. е. там, где необходимо агрегирование информации индивидуальных элементов (подпроцессов, подсистем и т. д.) [3].

В теории Л. Гурвица экономические механизмы рассматриваются применительно к действиям рыночных агентов в масштабных процес-

сах, т. е. семантема «экономический механизм» используется в широком значении. Однако на теорию экономических механизмов можно посмотреть с других позиций, попробовав использовать ее положение в создании экономических механизмов предприятия в разнообразных сферах его деятельности путем сужения семантемы «экономический механизм». В частности, разработки Л. Гурвица пригодны для раскрытия содержания, описания устройства и действия (или кинематики) механизмов системы экономической безопасности предприятия с тем, чтобы понять, как, какую информацию нужно собирать для этой системы, где и как ее необходимо обрабатывать, каким образом форматировать и как обработанной информацией необходимо распорядиться, т. е. кому и зачем (с какой целью, для чего) передать. Описанное движение информации и ее преобразование происходят в условиях неполноты информации, ее быстрого старения, возможного неумышленного или умышленного искажения в результате влияния человеческого фактора, разного восприятия ценности информации должностными лицами в результате их индивидуальных особенностей, взглядов относительно ее форматирования и использования. При этом могут возникнуть такие вопросы:

попадет ли информация по экономической безопасности предприятия к должностному лицу, которому она действительно необходима;

как организовать движение информации по экономической безопасности предприятия таким образом, чтобы информация в необходимом объеме, нужного качества и в заранее определенные сроки попадала к заинтересованным должностным лицам;

является ли движение информации относительно экономической безопасности предприятия результативным (эффективным)?

По Л. Гурвицу механизм является взаимодействием между субъектами и центром, состоящим из трех стадий. Тогда содержанием механизма системы экономической безопасности предприятия следует признать взаимодействие между элементами (подсистемами или владельцами процессов) системы и центром – субъектом системы. Если стадии взаимодействия по Л. Гурвицу адаптировать к механизмам системы экономической безопасности предприятия, то их можно представить следующим образом:

– каждый элемент (подсистема или владелец процесса) системы экономической безопасности предприятия посылает центру – субъекту системы – сообщение определенного содержания m_i. Содержание и характер сообщений зависят от вида механизма системы (функционирования, управления или развития);

– субъект системы, получив все сообщения, анализирует и оценивает их, определяет предсказуемый результат и принимает необходимые решения относительно его получения: $Y = f\ (m_i, ..., m)$. Часто предвидения результата формируются по методу сценария, поскольку будущие условия получения результата являются неопределенными, а факторы, под воздействием которых эти условия формируются, быстро и непредсказуемо изменяют свое влияние;

– субъект системы объявляет результат (Y) и пути (или сценарии) его получения, определяет действия элементов (подсистем или владельцев процессов) системы для получения результата, контролирует и координирует эти действия, вносит при необходимости коррективы в них.

Таким образом, на первой стадии информация имеет дескриптивный характер, а на третьей – прескриптивный.

Таким образом, механизмы системы экономической безопасности предприятия следует признать взаимодействием в динамике между элементами (подсистемами или владельцами процессов) и субъектом системы на основе движения информации от элементов (подсистем или владельцев процессов) к субъекту системы и в обратном направлении. По результатам этого взаимодействия принимаются решения и выполняются действия по функционированию системы экономической безопасности предприятия, управления ею или ее развитию. Именно движение информации и ее предоставление в соответствующем формате является основой сочетания алгоритмов, приемов, методов, способов и средств в механизмах системы экономической безопасности предприятия. Все алгоритмы, приемы, методы, способы и средства используются для получения, обработки и представления в заданном формате информации, служащей для принятия решений по обеспечению экономической безопасности, их реализации, ее контроля и корректирования.

Восприятие механизмов системы экономической безопасности предприятия в виде движения информации определяет их полезность. Такие механизмы предоставляют должностным лицам и специалистам по экономической безопасности некоторую свободу действий, которая позволяет из нескольких вариантов (сценариев) обеспечения экономической безопасности по установленным критериям (например, результат или последствия) выбрать тот, который обеспечивает ее наиболее полно. Тогда важнейшей особенностью механизмов системы экономической безопасно-

сти предприятия является асимметричность информации (неполнота для участников процесса обеспечения экономической безопасности) как в направлении от элементов (подсистем или владельцев процессов) к субъекту системы, так и в обратном направлении. При полной информации возможно принятие результативных решений по обеспечению экономической безопасности предприятия. Но полнота информации с учетом особенностей ее восприятия и оценки должностными лицами является скорее исключением, чем правилом. Поэтому асимметричность информации следует признать одним из факторов, под влиянием которого вместе с такими факторами, как ошибки в оценке информации, принятие неправильных решений, недостаточность финансовых ресурсов не удается обеспечить приемлемый уровень экономической безопасности предприятия.

Представленное определение механизмов системы экономической безопасности предприятия как взаимодействие между элементами (подсистемами или владельцами процессов) и субъектом системы служит основанием описания общего дизайна таких механизмов, который в дальнейшем уточняется для механизмов конкретного вида.

Исходя из содержания термина «дизайн» и содержания понятия «механизм» дизайн механизма следует рассматривать как определение маршрутов движения информации от элементов (подсистем или владельцев процессов) к субъекту системы и в обратном направлении с учетом структурных и функциональных взаимосвязей элементов (подсистем или владельцев процессов) между собой. Дизайн механизмов системы экономической безопасности предприятия (функционирования, управления и развития) является разным для разных предприятий (он определяется не только особенностями деятельности и размером предприятия, но и особенностями персонала, который занимается вопросами обеспечения экономической безопасности), он может отличаться (иногда существенно) для одного и того же предприятия в разные периоды времени. Именно дизайн механизма системы во многом определяет качество решений по обеспечению экономической безопасности предприятия.

Дизайн механизма системы экономической безопасности определяет его структуру, которая доныне задавалась по умолчанию, и позволяет определить наилучшее соединение его элементов для рассматриваемых видов механизма на конкретном предприятии.

В структуре механизма системы экономической безопасности необходимо определиться с тем, что следует считать ее элементом. В имеющихся определениях экономического механизма предприятия встречаются очень разнообразные элементы. В качестве примера можно привести элементы определения понятия «механизм управления предприятием». Выбор именно этого вида механизма обусловлен тем, что они принадлежат к наиболее распространенным. Так, элементами механизма управления предприятием определены следующие:

– процессы, организационные структуры, конкретные формы и методы управления, а также правовые нормы [12];

– методы и средства влияния на экономические процессы [9];

– планирование и прогнозирование, организация производства, экономическое стимулирование, ценообразование, финансово-кредитный механизм [11];

– средства влияния, комплекс рычагов, совокупность мотивов деятельностной активности персонала [7];

– средства влияния на управляемый объект и технология их выбора [5];

– элементы, отношения между ними и свойства, которые оказываются в этих отношениях [6].

Существующее многообразие элементов механизма управления предприятием во многом объясняется отсутствием теоретического базиса понятий «механизм» и «механизм управления». Используя положение теории экономических механизмов в раскрытии содержания понятия «механизм системы экономической безопасности», элементы механизма можно выделить по определенным признакам. Для этого необходимо уточнить функции системы экономической безопасности и управления ею и реализующие их задачи, характер функций (сквозной или локальный), закрепление элементов (подсистем или владельцев процессов) системы за реализацией ее функций или (что чаще) определение их участия в реализации функций, а также характер и формат представления информации.

Для построения механизма системы экономической безопасности необходимо обратиться также к положениям экономической теории информации (Дж. Стиглер, 1961 г.), в соответствии с которыми информация определена как самостоятельное благо, полезность которого заключается в уменьшении неопределенности [4, с. 38]. Для системы экономической безопасности предприятия полезность информации обусловлена принятым пониманием экономической безопасности. Как известно, сегодня экономическая безопасность предприятия рассматривается как состояние защищенности (защитный подход),

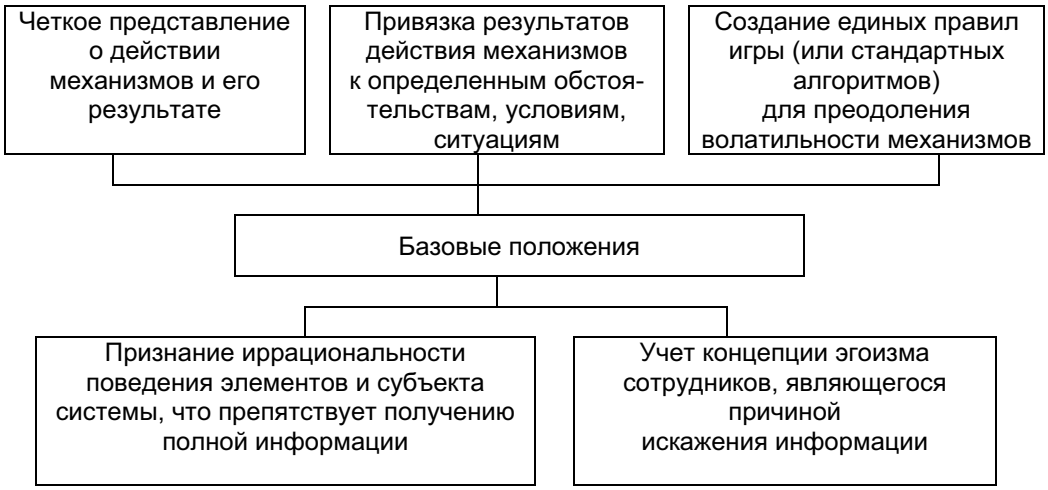


Рис. 2 – Базовые положения разработки механизмов системы экономической безопасности предприятия

обеспеченность ресурсами и их эффективное использование (ресурсный подход), гармонизация интересов предприятия и субъектов внешней среды (гармонизационный подход). Информация в пределах каждого из этих подходов будет принципиально разной.

Разработка механизмов системы экономической безопасности предприятия (функционирования, управления и развития) требует осознания таких положений (рис. 2):

1. Разработчики механизмов должны иметь представление об их действии и ожидаемых результатах.

2. Ожидания результатов действия механизмов привязаны к определенным обстоятельствам (конкретной ситуации, условиям и т. д.). Однако насколько такие обстоятельства будут отвечать тем, что возникнут на момент использования механизмов, неизвестно. Можно лишь говорить об определенной вероятности такого соответствия.

3. Преодолеть волатильность механизмов можно путем создания единых правил игры (или стандартных алгоритмов), которые при любых обстоятельствах, ситуациях, условиях обеспечат дееспособность системы (функционирование, управляемость, развитие) и результативность механизмов (выполнение их назначения).

4. Элементы и субъект системы как составляющие части механизмов всегда испытывают влияние человеческого фактора, а потому их поведение нельзя признать сугубо рациональным, оно всегда будет иррациональным. Признание иррациональности поведения элементов и субъекта системы, по существу, значит, что у них нет полной информации по взаимодействию предприятия с внешней средой, что препятствует получению четкого представления о преимуществах предприятия в обеспечении экономической безопасности.

5. В механизмах системы экономической безопасности вследствие существенного влияния человеческого фактора на восприятие информации, ее оценку и принятие решений по обеспечению экономической безопасности предприятия кроме иррациональности поведения нужно учитывать концепцию эгоизма сотрудников. Эту концепцию следует рассматривать в контексте преимущества собственных предпочтений, убеждений, имеющегося знания и опыта в аналитике, оценке, форматировании информации и принятии решений. Эгоизм сотрудников может быть очень сильным, и тогда идет речь об измене интересам предприятия и удовлетворении исключительно собственных интересов сотрудников. По существу, идет речь об еще одной сфере, в которой может рассматриваться совместимость стимулов (incentive compatibility, введено в научный оборот Л. Гурвицем). Это понятие является еще одной попыткой определить рациональность оценки информации и принять решения по обеспечению экономической безопасности: каждый сотрудник предприятия, имеющий полномочия в этой сфере, выбирает в пределах своей компетенции те средства обеспечения экономической безопасности, которые он считает лучшими в меру своего понимания.

Не каждую совокупность алгоритмов, приемов, методов, способов и средств обеспечения экономической безопасности предприятия, соединенных движением информации по определенному маршруту, можно считать механизмом системы экономической безопасности. Механизмы системы экономической безопасности предприятия должны отвечать определенным требованиям. Приведем некоторые из них:

– способность обеспечить функционирование системы экономической безопасности предприятия, управления ею и ее развитие;

– наличие четкого дизайна;

– наличие однозначных и понятных правил и сроков форматирования информации в пунктах ее обработки;

– отсутствие стихийности в применении;

– автоматичность действия, переход к «ручному» действию механизма лишь в крайних, заранее обговоренных случаях;

– надежность (механизмы должны действовать в условиях, отличающихся от установленных в заданных пределах; пределы действия механизма устанавливаются потому, что нельзя построить механизмы, которые бы действовали при любых условиях);

– экономичность (результат действия механизма должен быть сопоставимым с расходами на его действие).

Исходя из представленного понятия «механизм системы экономической безопасности предприятия», его теоретического базиса, требований к их релевантности можно говорить о признаках идентификации механизмов. Механизмам системы экономической безопасности свойственны такие признаки:

– наличие объективно-смыслового (теоретическое обоснование), операционального (зависимость умения разработчиков механизма перевести положения соответствующей теории в практическую плоскость, а результативности использования механизма – от компетентности работников) и праксеологического (надежность, эффективность механизмов) компонентов;

– способность выполнять интегративную (сочетание на основе движения информации алгоритмов, приемов, методов, способов и средств обеспечения экономической безопасности предприятия), гносеологическую (рассмотрение результата действия механизмов системы экономической безопасности как знание, выступающее основанием их усовершенствования) и систематизированную (функционирование элементов системы во взаимосвязи и взаимообусловленности, обеспечивающей сбалансированность структуры механизма) функции механизма;

– наличие как основной операциональной нормы правил, т. е. предписаний, устанавливающих движение информации, ее форматирование в определенных пунктах на маршруте движения, сроки и персонификацию предоставления.

Таким образом, построение любого механизма как комплексного инструмента определенной деятельности требует теоретического базиса. При его отсутствии не удается определить содержание понятия «механизм», объяснить принципиальные основы его устройства и действия. Механизмы системы экономической безопасности предприятия в этом контексте не являются исключением. Теоретическим базисом создания механизмов системы экономической безопасности предприятия предлагается использовать положения теории экономических механизмов в части разработок Л. Гурвица. Теоретический базис предоставляет возможность раскрыть содержание механизмов системы экономической безопасности, сформулировать требования к их релевантности, определить признаки их идентификации.

Литература

1. Андрощук, Г. А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны / Г. А. Андрощук, П. П. Крайнев. – К.: Издательский Дом «Ин Юре», 2000. – 400 с.

2. Большой экономический словарь / [авт. и сост. Л. Б. Борисов]. – М.: Книжный мир, 2001. – 892 с.

3. Измалков, С. Б. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г. / С. Б. Измалков, К. И. Сонин, М. М. Юдкевич // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 4–26.

4. Корнейчук, Б. В. Информационная экономика: [уч. пособие] / Б. В. Корнейчук. – СПб.: Питер, 2006. – 400 с.

5. Механизм управления (методы и средства воздействия) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://5fan.ru/wievjob.php?id=7032.

6. Механизм управления. Основное назначение механизма управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ecouniver.com/3790-mexanizm-upravleniya-osnovnoe-naznachenie.html EcoUniver.

7. Механизмы менеджмента: средства и методы управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studopedia.ru/1_87286_mehanizmi-menedzhmenta-sredstva-i-metodi-upravleniya.html.

8. Николенко, С. И. Теория экономических механизмов: [уч. пособие] / С. И. Николенко. – М.: ИНТУИТ.РУ: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. – 207 с.

9. Оленич, Я. Н. Развитие, влияние и значение теории экономических механизмов / Я. Н. Оленич [Электронный ресурс]. –– Режим доступа: http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/14_84215.doc.htm.

10. Райзберг, Б. Хозяйственный механизм / Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.smartcat.ru/Referat/atyelramnz.shtml.

11. Рзаєв, Г. І. Оцінка конкурентоспроможності підприємства в контексті його економічної безпеки / Г. І. Рзаєв // Зб. наук. праць Луцького НТУ. Серія: Економіка та менеджмент. – 2010. – Вип. 7 (26). Ч. 3. – С. 67–77.

12. Столяров, В. Экономический механизм социального страхования / В. Столяров, Л. Васечко. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://efaculty.kiev.ua/analytics/str/3/.

13. Hurwicz, L. Optimality and informational efficiency in resource allocation processes / L. Hurwicz // Mathematical Methods in the Social Sciences / K. J. Arrow, S. Karlin, P. Suppes (eds.). – Stanford: Stanford University Press, 1960.

Материал поступил в редакцию 24.02.2015.

Влияние институциональной среды на качество аудита

Василюк Мария Михайловна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита Прикарпатского национального университета им. В. Стефаника (г. Ивано-Франковск, Украина)

В научной статье исследована совокупность профессиональных, рыночных и управленческих механизмов, что позволит обеспечить необходимое качество аудита и повысить значимость аудиторской деятельности. В статье также обосновывается необходимость рассмотрения аудиторской деятельности как института аудита. В этой связи рассматривается взаимосвязь процесса становления института аудита с институализацией понятия качества аудита. По результатам проведенного анализа автором сформулированы направления обеспечения качества аудита через современную систему институционального регулирования аудиторской деятельности.

In the scientific article the aggregate of professional, market and administrative mechanisms is investigational that will allow to provide necessary quality of audit and promote meaningfulness of public accountant activity.In the article the necessity of consideration of public accountant activity is also grounded as an institute of audit. Intercommunication of becoming institute of audit is in this connection examined with institualizaciey of concept of quality of audit. On results the conducted analysis an author directions of providing of quality of audit are formulated through the modern system of the institucional'nogo adjusting of public accountant activity.

Современный этап социально-экономического развития выявил ряд важнейших вопросов, связанных с функционированием различных форм хозяйствования и интеграцией страны в мировое сообщество. Это, в свою очередь, требует кардинальных изменений в управлении аудиторской деятельностью, перестройки системы организации, методологии аудиторского контроля. Определение статуса аудита как связующего звена между государством и гражданским обществом, его институциональных характеристик, системного и предметного содержания позволяет идентифицировать аудит как своеобразную экономико-институциональную модель.

Значительный вклад в научное и практическое исследование проблем аудиторской деятельности, в часности институциональной среды аудита, сделали зарубежные ученые: Р. Адамс, Э. Аренс, М. Бениса, М. Готлиб, Ф. Дефлиз, Р. Дженик, Р. Додж, Дж. Л. Лобекка, Р. Монтгомери, В. М. О'Рейли, В. В. Панков, Дж. К. Роберсон, М. Б. Хирш, а также украинские ученые и практики, в частности Б. И. Валуев, С. Ф. Голов, Г. М. Давыдов, Н. И. Дорош, И. К. Дрозд, А. Г. Загородний, Л. М. Крамаровский, Н. В. Кужельный, В. Ф. Максимова, Е. В. Мных, Г. Б. Назарова, А. А. Петрик, Н. И. Петренко, И. И. Пилипенко, М. С. Пушкарь, В. С. Рудницкий, А. Ю. Редько, В. Я. Савченко, Б. Ф. Усач, В. А. Шевчук. Несмотря на множество публикаций по данной тематике, как правило, они носят технический характер, и в них оказывается опущен один важный аспект, связанный с аудиторской деятельностью вообще и проблемой качества аудита в частности. Этот аспект связан с институциональным направлением аудиторской деятельности.

В процессе дальнейшего совершенствования системы законодательного и профессионального регулирования аудиторской деятельности все большее значение стало придаваться вопросам качества аудита. Следует отметить, что рост интереса к проблеме качества аудита в России совпал с аналогичной тенденцией, наметившейся во всем мире. В условиях глобализации и международной экономической интеграции отмечается усиление внимания к этому вопросу и на международном уровне, что проявляется, прежде всего, в ужесточении и конкретизации профессиональных требований к аудиту. Сейчас обеспечение качества аудита является предметом обсуждений и дискус-

Рис. 1 – Модель института аудита в Украине

Источник: систематизировано автором на основе [1; 5; 6]

сий в мировом бизнес-сообществе, в ходе которых охватываются самые разнообразные вопросы, в т. ч. такие, как совершенствование международных стандартов аудита, повышение требований к системе общественного надзора за деятельностью аудиторов, повышение требований к качеству аудита со стороны общественно значимых организаций, совершенствование системы контроля качества деятельности аудиторских организаций, усиление требований к этической составляющей аудиторской профессии [2; 3].

По поводу влияния институциональной среды на качество аудита нами установлено, что с учетом национальной специфики построить смешанную модель института аудита в Украине сегодня невозможно, поскольку существуют определенные сдерживающие факторы: невозможно предусмотреть обязательное членство в одной профессиональной организации, в Украине существует более 15 профессиональных объединений. Как переходная модель построения института аудита в Украине может быть применена частная модель. Согласно предложенной модели Аудиторская палата Украины является органом общественного надзора (рис. 1).

Органом общественного надзора должны управлять не практикующие лица, имеющие знания в сферах, касающихся обязательного аудита. Количество членов АПУ предлагается уменьшить до 10 человек. Профессиональным организациям предлагается делегировать вопросы сертификации аудиторов и контроля качества аудита, не входящие в компетенцию Профессионального совета по надзору. Надзор за деятельностью профессиональных организаций должен осуществлять Профессиональный совет по надзору АПУ [5].

Результатами проведенных исследований установлено, что институт аудита в Украине успешно завершил фазу формального становления, однако нуждается в серьезном реформировании в соответствии с современными мировыми требованиями и положениями общей наработки ЕС [4]. Нами проанализирован опыт построения института аудита в отдельных странах мира, который свидетельствует о том, что избрание определенной модели построения института аудита происходило под влиянием исторических особенностей развития профессии аудитора и накопленного опыта. В зависимости от степени влияния каждой отдельной составляющей институционального развития и с учетом исследованных системообразующих факторов в мире можно выделить следующие модели построения института аудита:

– частная модель. Допуск к профессии, ее регулирование осуществляется частными профессиональными организациями с четким распределением компетенций и ответственности. При этом такие частные организации, как правило, подконтрольные государственным органам. Участие государства в функционировании частной модели ограничивается созданием правового поля, контролем за соблюдением принципа независимости в руководящих органах профессиональных общественных организаций через влияние на назначение руководителей из числа непрактикующих лиц, не являющихся государственными служащими. Примером такой модели являются институты аудита США и Великобритании;

– государственная модель. Допуск к профессии, ее регулирование осуществляется государственным органом, который является элементом института и контролирует работу биржевых структур. Такая государственная организация

осуществляет допуск к профессии, ведет реестр аудиторов и аудиторских фирм, обеспечивает независимый контроль качества и общественный надзор за осуществлением профессии аудитора. К компетенции профессиональных организаций относится профессиональное обучение аудиторов, непрерывное повышение компетенции, развитие профессии, выпуск рекомендаций по применению профессиональных стандартов и т. п. Примером такой модели является институт аудита Австралии, Нидерландов, Люксембурга, Италии;

– смешанная модель. Допуск к профессии, сертификация аудиторов, ведение реестра аудиторов и аудиторских фирм, а также контроль качества осуществляет преимущественно общественная профессиональная организация. Функцию общественного надзора в аудите обеспечивает государственный орган, который также контролирует деятельность общественной профессиональной организации. Смешанная модель института аудита применяется в таких странах, как Германия, Словакия, Хорватия, Южная Африка, Франция, Болгария, Польша.

Учитывая тот факт, что в мире эффективно функционируют несколько моделей аудита, их сравнение с актуальным состоянием аудита в Украине позволило обнаружить и описать организационные формы и институциональные факторы модернизации аудита и легализации профессии аудитора. В результате применения системного подхода разработана и научно обоснована стратегия реформирования института аудита к требованиям Директивы 2006/43/ЕС путем переформатирования действующей системы регуляции аудиторской деятельности (признание Аудиторской палаты Украины органом общественного надзора и делегирование отдельных функций по сертификации и контролю качества профессиональным организациям), что повысит доверие инвесторов и общества к профессии аудитора, а также предоставит возможность признать построенную модель института аудита таковой, которая эквивалентна требованиям ЕС. Аудит аккумулирует в себе необходимый информационный потенциал экономики хозяйствующих субьектов, государства и приобретает ранее несвойственную ему характеристику – становится непосредственной производительной силой общества. Одной из таких проблем является проблема обеспечения качества аудита.

На наш взгляд, более взвешенным и обоснованным является комплексный подход, предложенный С. М. Бычковой и Е. Ю. Итыгиловой, которыми рассмотрены различные позиции к определению качества аудита [1]:

– качество аудита рассматривается как соответствие требованиям аудиторских стандартов и других нормативных актов по аудиторской деятельности;

– качество в аудите определяется рейтингом аудиторской фирмы, который учитывает такие позиции, как, например, конкурентные преимущества, показатели финансовой деятельности, продолжительность работы на рынке аудиторских услуг, опыт и квалификация аудиторов, количество клиентов, размер компании;

– качество аудиторских услуг и качество аудиторского заключения является прямым результатом профессиональной компетентности и опыта аудитора;

– измерение качества с позиции оказанной аудиторской услуги;

– качество аудита определяется сочетанием соответствия одновременно затрат и стоимости аудита.

Приведенные выше подходы к определению качества аудита далеко не исчерпывающие, поскольку, по нашему мнению, определение качества аудита следует ограничить наиболее существенными элементами, не дублирующими друг друга. При этом основным требованием должно выступать то, что, с одной стороны, в нем должна найти отражение необходимость соблюдения требований регулирующих структур, с другой – понимание того, что качество аудита в значительной мере определяется ожиданиями пользователей аудиторских услуг относительно конечного результата. Соответственно, на концептуальном уровне целесообразно рассматривать две дополнительные функции, через которые можно определять качество аудита достаточно полно: соответствия и соблюдения. «Соответствие» предполагает совпадение ожидаемых и наблюдаемых действий и результатов проведения аудита. Под «соблюдением» следует понимать строгое следование признанным стандартам и схемам, а также нормативным регулирующим предписаниям, отклонение от которых расценивается как нарушение действующих требований регулирования аудиторской деятельности. Произведенные исследования позволяют утверждать, что понятие качества аудита может быть представлено как:

– соответствие ожиданиям основных групп пользователей, предполагающее, что результаты аудита должны обеспечить необходимый уровень

Таблица 1 – Формальное представление качества аудита

Принципы, стандарты и правила аудита	Ожидания пользователей	
	несоответствие	**соответствие**
Несоблюдение	Низкое качество аудита	Реальное качество аудита нуждается в уточнении
Соблюдение	Реальное качество аудита нуждается в уточнении	Высокое качество аудита

Источник: собственная разработка автора

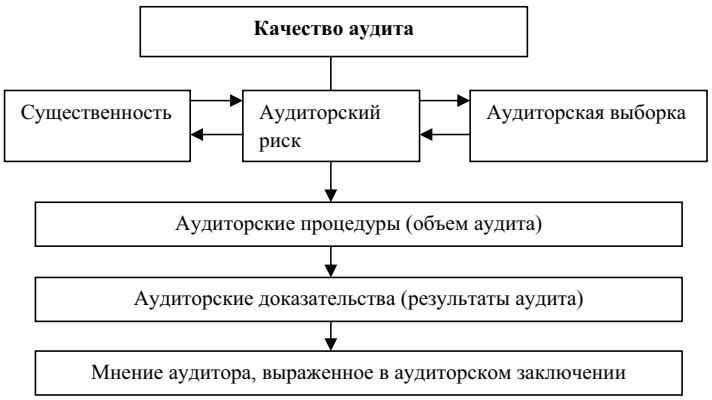


Рис. 2 – Взаимосвязь аудита с категорией «качество»
Источник: собственная разработка автора

уверенности всех заинтересованных пользователей в достоверности аудируемой отчетности;

– соблюдение профессиональных стандартов аудита и норм аудиторской этики: аудит должен проводиться в соответствии с принятыми стандартами и нормами аудита [7], соблюдая общепринятые или же утвержденные методики осуществления аудиторских проверок.

На основе такого подхода качество аудита можно упрощенно рассматривать по дискретной шкале выполнения либо невыполнения обоих рассматриваемых условий (табл. 1).

Анализ табл. 1 показывает, что в спектре возможных оценок качества аудита существует две граничные ситуации, где реальное качество аудита не может быть оценено однозначно. Это во многом связано с несовпадением критериев качества со стороны исполнителя – фирмы, находящейся под сильным давлением требований нормативного регулирования и конечного потребителя, заинтересованного скорее в конечном результате аудиторской проверки, а не в увеличении ее сложности. Расхождение критериев оценки приводит к проблеме их согласования. Как определялось нами ранее, в условиях, когда аудит имеет сформировавшуюся базу развития и количественная сторона проблемы преодолена, первостепенное значение приобретает проблема качества, которая при этом превращается в главное средство осуществления национальной политики в сфере аудиторской деятельности. Качественная составляющая аудиторских услуг позволит увеличить полезность и эффективность аудита для экономики (рис. 2). Как любая система управления, аудиторская деятельность нуждается в оценке эффективности. Под эффективностью системы в общем случае понимают совокупность свойств, характеризующих качество ее функционирования, оцениваемое как соответствие требуемого и достигаемого результата. При этом необходимо различать качество аудита как системы управления и эффективность реализуемых данной системой процессов.

Исходя из этого предлагается следующая интерпретация дефиниции «качество аудиторских услуг». Качество аудиторской деятельности – это совокупность мер управляющего воздействия в рамках реализуемых финансовых контрольно-аналитических процедур, обусловливающая пригодность объективного и независимого мнения о степени достоверности финансовой отчетности.

Значение институциональных отношений для участников аудиторской деятельности состоит в том, что они являются главным механизмом удовлетворения и согласования многообразных

интересов, зависящих от их целей, имеющегося опыта, накопленных знаний, и обязательно на правовой основе. Этот процесс происходит на основе того, что каждый учасник институциональных отношений при согласовании интересов с другими учасниками отношений опирается на свои ресурсы, знания и опыт, при этом результатом отношений являются контракты, договоры, соглашения, которые являются результатом компромисса. Следует также отметить, что именно институциональные отношения играют ключевую роль в жизни любого сообщества людей, причем их отсутствие отрицательно влияет на развитие экономики в целом.

На глобальном уровне организационная структура института аудита подстраивается под требования мировых тенденций, реформируется под влиянием мировых финансовых кризисов, изменяется из-за глобализации мировой экономики и определенным образом влияет на развитие своих составляющих – подсистем в отдельных странах и сообществах с целью обеспечения функционирования эффективного мирового института аудита. Эффективность организационной структуры мирового института аудита гарантирует высокое качество аудиторских услуг, обеспечивает доверие к профессии аудитора в обществе.

Литература

1. Бычкова, С. М., Итыгилова, Е. Ю. Контроль качества аудита.– М.: Эксмо, 2008. – 208 с.

2. Герасимова, Н. В. О развитии бухгалтерского учета и аудита // Все для бухгалтера. – 2009. – № 2. – С. 14–21.

3. Дорогова, Ю. Аудит, добавляющий ценность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://quality.eup.ru/SERTIFIC/value.htm.

4. Комментарий компании Ernst & Young в Украине по поводу предложенных Министерством финансов Украины изменений к законодательству об аудиторской деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ey.com/UA/uk/Newsroom/News-releases/Press-release---2013-08-21.

5. Макеева, О. Л. Тайм-аут. Обязательства перед ЕС вынуждают Украину реформировать законодательство, регулирующее аудиторскую деятельность / О. Макеева, С. Саливон // Бизнес. – 2011. – № 32 (967). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ap-center.com/ru/publikatsiyi/zobov-yazannya-pered-es-zmushuyut-ukrayinu-reformuvati-zakonodavstvo-scho-regulyue-auditorsku-diyalnist.html.

6. Макеева, О. Л. Личное мнение: Закон об аудиторской деятельности / О. Макеева // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ap-center.com/ru/publikatsiyi/lichnoe-mnenie-zakon-ob-auditorskoy-deyatelnosti.html.

7. ISO 9001:2008 TC 176/SC2 Quality management systems – Requirements, 2008. – 36 p.

Материал поступил в редакцию 24.02.2015.

Ведущая роль государства в механизме государственно-частного партнерства

Гордийчук Ирина Сергеевна,
аспирант Научно-исследовательского экономического института Министерства экономического развития и торговли Украины (г. Киев, Украина)

В статье рассматриваются формы и инструменты государственной поддержки в становлении и развитии механизма государственно-частного партнерства как одного из ключевых направлений в реализации общественно приоритетных проектов. Анализируется ведущая роль государства в совместном с частным бизнесом партнерстве, институциональное обеспечение которого направлено на достижение ожидаемых результатов при реализации проектов.

In article considered forms and instruments of the state support in establishing and developing mechanism of public-private partnership as one of the key directions in a social priority projects implementation. A key role of the state in joint partnership with a private business and institutional provision, which guides on the achievement the expected results during project implementation are analyzed.

Введение

Причиной появления и поводом к дальнейшему развитию механизма государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) во многих странах стал хронический дефицит бюджетных средств, недостаточно развитые методы финансирования, потребность в расширении доступа к финансовым ресурсам, необходимым для улучшения и развития инфраструктуры. Такая ситуация объективно вынуждает органы власти искать альтернативные инструменты финансирования проектов, прибегая к привлечению капитала частного сектора, с целью достижения необходимой эффективности их реализации.

Механизм ГЧП является одной из форм реализации масштабных проектов социально-экономического характера, которые в большей степени реализуются, в первую очередь, для достижения социального эффекта. Такие проекты могут быть нерентабельными, но все они, как правило, сопровождаются необходимостью в привлечении частным партнером кредитных ресурсов с использованием широкого спектра финансовых инструментов.

В связи с непривлекательностью таких проектов для бизнеса остро возникает необходимость их поддержки со стороны государства.

Основная часть

Государственная поддержка ГЧП – это комплекс мероприятий, целью которых является создание благоприятной среды для обеспечения развития проектов в рамках данного механизма.

Выделяют следующие виды предоставления государственной поддержки:

– прямая поддержка, которая означает непосредственное участие бюджетных средств в проектах ГЧП (например, когда проекты не являются достаточно финансово самостоятельными или когда действующий механизм ГЧП в том или ином государстве нуждается в развитии регуляторных норм, стимулирующих интересы частного капитала к участию в подобных проектах);

– косвенная поддержка, согласно которой государство, регулируя привлекательность условий для реализации проектов в формате ГЧП, стимулирует частный капитал к участию в них (рис.1).

Государственная поддержка состоит из набора разнообразных инструментов (субсидии, гарантии, кредиты, снижение процентных ставок за предоставленные кредиты, частичная компенсация оплаты стоимости кредитных ресурсов, налоговые льготы), необходимых для ее реализации. Выбор в использовании инструментов в каждой стране имеет индивидуальный подход, завися-

Рис. 1– Виды предоставления государственной поддержки проектов ГЧП

щий от различных факторов: членства в международных организациях, политической направленности самого государства, его экономического и законодательного уровня развития и иных факторов.

В мировой практике предоставление государственной поддержки проявляется в различных ее формах, наиболее распространенными среди которых являются следующие:

1. Прямое участие государства в проектах в денежной или материальной формах, частичное финансирование, предоставление основных средств, использование грантов и дотаций на безвозмездной основе (например, покрытие расходов на строительство, выделение земельного участка, предоставление средств производства, компенсация расходов на участие в тендере, компенсация потерь от ценовой (тарифной) политики государства и др.) [3, с. 58].

2. Кредитная поддержка, которая может предоставляться на условиях:

а) беспроцентной или с низкой процентной ставкой для снижения общих расходов по финансированию проекта;

б) предоставления государством субординированных займов;

в) доступности займов для всех участников проекта или временной доступности для компании, реализующей проект, при наступлении основных рисков проекта [1, с. 61].

3. Фискальная поддержка – отказ от взимания налогов, сборов, пошлин или других платежей (например, путем предоставления налоговых каникул, списания налоговой задолженности) [3, с. 58].

4. Предоставление субсидий:

а) тарифных субсидий, предоставляемых для поддержания уровня дохода проектной компании ГЧП, когда полученные от проекта доходы снижаются ниже установленного минимального уровня;

б) субсидий, предоставляемых для покрытия разницы между полной коммерческой стоимостью и величиной реальных платежей, полученных от потребителей с целью сохранения стимулов для эффективности частного сектора в проекте ГЧП;

в) субсидий, принимающих форму прямых выплат проектной компании ГЧП в виде единовременной выплаты или многократных платежей, уплачиваемых дополнительно к доходам такой компании [1, с. 62].

5. Защита проектов ГЧП от конкуренции. Государство обеспечивает частному партнеру отсутствие конкуренции в определенной сфере деятельности, ограничивая данный процесс временными рамками и установленной территорией.

6. Предоставление гарантий, в т. ч.:

а) гарантии выплаты по кредитам, обменному курсу, конвертируемости местной валюты, обязательств по выкупу продукции, сбора тарифных платежей, разрешенного уровня тарифов, объема спроса на услуги, компенсации в случае расторжения договора;

б) гарантии возмещения убытков, например, в случае невыплат со стороны государственных органов, недостаточных поступлений или превышения расходов и др. [3, с. 59].

Целью предоставления государственных гарантий является повышение эффективности ре-

ализации проектов ГЧП. Государство, таким образом, стимулирует инвестиционную активность и привлекает ресурсы инвесторов, которые так необходимы в современных реалиях (дефицит ресурсов, низкий уровень доверия к власти и, как следствие, отсутствие заинтересованности бизнеса в участии в совместных проектах).

Предоставление гарантий позволяет полностью или частично перевести на частные лица реализацию проекта и его финансовое обеспечение, создать более выгодные условия привлечения заемных средств.

В то же время государственные гарантии являются специфическим инструментом поддержки со стороны государства, которые имеют как позитивное влияние на реализацию проектов ГЧП, так и негативные последствия для экономики в целом. Поручительство государства в такой форме может привести к:

а) перекладыванию бремени поддержки высокорисковых коммерческих проектов на бюджет, т. е. на население страны в целом;

б) увеличению цены на заемные средства для всех участников рынка из-за экономически неоправданного увеличения спроса на кредиты (эффект вытеснения);

в) снижению качества управления в организациях-принципалах за счет принятия необоснованных рисков [4, с. 8].

Нерациональное предоставление государственных гарантий влечет за собой рост государственного долга, увеличение расходов бюджета, поиск источников покрытия его дефицита, усиливает уязвимость экономики страны, а также ухудшает инвестиционный климат, что отталкивает потенциальных иностранных и отечественных инвесторов и приводит к оттоку капитала.

В мировой практике, наряду с традиционной организационной схемой предоставления гарантий и поддержки проектов ГЧП со стороны государства, активно развиваются и принимают участие в данной сфере гарантийные агентства. Среди причин появления гарантийных агентств, способствующих расширению институциональной среды, необходимой для обеспечения развития ГЧП, выделяют следующие:

– достаточно сложный и затратный по времени порядок получения государственной гарантии;

– сложность привлечения государства к исполнению государственной гарантии;

– необходимость заинтересованности государства в проекте для предоставления государственной гарантии.

Гарантийные агентства обычно являются самостоятельными юридическими лицами с независимым бюджетом, которые постепенно перенимают функции государства в сфере предоставления гарантий, что способствует уменьшению нагрузки на государственный бюджет. Как правило, агентства, помимо деятельности по предоставлению гарантий, оказывают поддержку организациям в целевых секторах экономики и в других формах: прямое кредитование, консультирование, информационное обеспечение, обучающие тренинги. Развитие таких агентств в целом положительно влияет на привлечение капитала для финансирования реализуемых проектов.

В мировой практике существуют разные формы собственности агентств [4, с. 8]:

– агентства, созданные за счет средств государственного сектора. Государственные органы определяют политику агентства и контролируют его деятельность. Публичные агентства преимущественно сосредоточены на прямом предоставлении гарантий (Япония, Индия);

– агентства, капитал которых формируется главным образом за счет негосударственных средств. Чаще всего частные агентства создаются на основе схемы взаимного гарантирования (Mutual Guarantee Schemes), т. е. по принципу ассоциации, или отдельными компаниями. Бюджетные средства могут привлекаться агентством для пополнения капитала вместе с другими источниками, но без участия органов власти в принятии управленческих решений (Германия);

– агентства на основе смешанной формы собственности. Их капитал формируется за счет бюджетных и внебюджетных средств. Как правило, доля участия государства как в капитале, так и в выборе основных направлений деятельности является весьма весомой (Турция, Франция).

Каждая страна формирует институциональную среду, принципы, порядки, правила, регламенты, инструментальную составляющую, а также формы предоставления государственной поддержки, исходя из своей исторически сложившейся ситуации и особенностей национальной ментальности.

Украина, входящая в состав мирового экономического пространства и имеющая огромный потенциал для развития партнерских отношений государства и частного капитала, перенимает опыт стран Европейского союза и постсоветского пространства в нормативно-правовом обеспечении условий, благоприятствующих формированию механизма ГЧП и его практической ре-

ализации. Так, например, согласно ст. 18 Закона Украины «О государственно-частном партнерстве» государственная поддержка проектов ГЧП осуществляется по следующим направлениям:

– предоставление государственных и муниципальных гарантий;

– финансирование по общегосударственным и местным программам за счет средств государственного или местных бюджетов, а также других источников, предусмотренных законом [5].

Несмотря на тот факт, что направления государственной поддержки предусмотрены в совместных проектах ГЧП в Украине, конкретизация его форм на законодательном уровне не закреплена. Сложившаяся ситуация оставляет государству возможность расширять набор инструментов непосредственной поддержки проектов ГЧП, отбирая наиболее эффективные из них, опираясь на опыт других стран. Такая политика поддержки государственно-частного партнерства реализуется в Казахстане, в котором, несмотря на реализацию ряда успешных проектов ГЧП, законодательно не определены не только формы государственной поддержки, но и формы самого механизма ГЧП. Согласно проекту закона Республики Казахстан государственную поддержку предполагается осуществлять в формах [7]:

1) поручительства государства по инфраструктурным облигациям;

2) государственных гарантий по займам, привлекаемым для финансирования проектов государственно-частного партнерства;

3) передачи исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, принадлежащих государству;

4) предоставления натурных грантов в соответствии с законодательством Республики Казахстан;

5) софинансирования проектов государственно-частного партнерства;

6) гарантий потребления государством определенного объема товаров (работ, услуг), производимых в ходе реализации проекта государственно-частного партнерства.

В нынешних реалиях Украины законодательно незакрепленный спектр форм государственной поддержки сопровождается отсутствием правил, регламентов и процедур ее предоставления, что порождает серьезные проблемы в становлении и развитии механизма ГЧП и, как следствие, фактически минимизирует число реализуемых проектов в рамках данного механизма. В связи с этим к числу проблем, наиболее негативно влияющих на обеспечение активной роли государства в поддержке проектов ГЧП, надлежит отнести следующие:

– фактическое отсутствие в современной Украине законодательно закрепленных нормативно-правовых актов, регулирующих участие органов власти в системе отношений ГЧП не по принципам, конституирующим эти отношения, не по источникам финансирования проектов, не по определению ответственности сторон в их реализации;

– существующий механизм государственной поддержки предполагает необходимость предварительного заключения контракта о партнерстве. И только после формализации контрактных отношений заявка о необходимости обеспечения поддержки государством таких проектов подается в Кабинет Министров Украины для принятия соответствующего решения. Выходит, что, соглашаясь на кооперацию с государством для реализации публично-приоритетных проектов, представители бизнеса не могу быть уверены в предоставлении им необходимой государственной поддержки, что препятствует утверждению института ГЧП в экономической системе Украины;

– государственные гарантии согласно Бюджетному кодексу Украины предоставляются исключительно на определенный период на платной основе при наличии безотзывных гарантий банков либо других форм обеспечения, тем самым увеличивая транзакции бизнеса, что ограничивает его обязательства по объемам проектного финансирования;

– отсутствие гарантий по выполнению своих обязательств в течение всего срока реализации проекта со стороны государственного партнера в связи с ежегодным принятием бюджета, вероятностью изменения государственных приоритетов в развитии экономики страны, а также отсутствие преемственности власти;

– отсутствие в Бюджетном кодексе Украины норм о гарантировании возмещения потерь частного партнера, связанных с неисполнением государством обязательств по договорам ГЧП (компенсации убытков в случае роста выше ожидаемого уровня инфляции, валютного курса, процентных ставок по привлечению кредитов, цен на энергоресурсы и т. д.);

– отсутствие возможности получения гарантий при необходимости использования бюджетных средств в качестве источника погашения кредитов;

– отсутствие в Налоговом кодексе Украины норм предоставления льгот и преференций, необ-

ходимых для реализации общественно значимых проектов ГЧП.

Вышеизложенные проблемы украинского мейнстрима, которые препятствуют развитию института ГЧП и форм государственной поддержки реализации проектов в рамках данного партнерства, очевидны. Есть все основания утверждать, что такой вид содействия реализации проектов ГЧП имеет декларативный характер, а манипуляция законодательством в том виде, который оно имеет в настоящее время, фактически превращает его в дополнительный источник коррупции.

Свидетельством глубочайших проблем, накопившихся за многие годы безуспешных попыток сформировать современный институт государственно-частного партнерства, является содержание Концепции развития государственно-частного партнерства в Украине на 2013–2018 годы, принятой КМ Украины. В этом документе правительство вынуждено было признать формирование устойчивой тенденции ограничения имплементации института ГЧП в экономическую модель страны. Среди главных проблем, препятствующих становлению института ГЧП, определены следующие:

– дефицит бюджетных средств и сложность механизма предоставления государственной поддержки;

– отсутствие ежегодного финансирования долгосрочных проектов государственно-частного партнерства;

– неопределенность методологии предоставления государственной поддержки в рамках реализации проектов государственно-частного партнерства;

– несоответствие принципов и подходов в сфере государственно-частного партнерства международным принципам;

– ограниченные возможности получения государственных гарантий для реализации проектов государственно-частного партнерства на местном уровне [8].

Реализация проектов ГЧП в Украине, помимо ряда перечисленных проблем, характеризуется низким уровнем заинтересованности как со стороны финансовых учреждений, так и со стороны потенциальных частных партнеров – участников ГЧП.

Мировая практика показывает, что развитые страны стараются минимизировать применение государственной поддержки, используя преимущественно ее косвенные инструменты. В этом отношении чрезвычайно полезным для Украины является опыт развивающихся стран, включая страны постсоветского пространства.

На постсоветском пространстве механизм ГЧП находится на разных стадиях развития. Но соблюдение принципа управленческого подхода правительств и частного сектора к реализации совместных проектов и принципа создания необходимых условий для формирования заинтересованности предпринимательского сообщества к участию в таких проектах является схожим.

В развитии конкретных форм господдержки в системе ГЧП для Украины весьма полезен опыт России в совершенствовании институциональной среды, обеспечивающей необходимые условия для достижения компромисса между государством и частным капиталом в решении экономических задач приоритетного значения для развития страны. Примерами такого рода институций государственной поддержки проектов ГЧП являются действующий в России Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк) и созданный Инвестиционный фонд РФ.

Решение о предоставлении поддержки в какой-либо форме проектов ГЧП вышеуказанными субъектами напрямую зависит от целей развития и приоритетов каждого из них. Поэтому каждый из этих институциональных единиц занимает свою нишу в процессе реализации инвестиционных проектов (включая проекты на основе ГЧП). Тем не менее их объединяет ряд преимуществ, которыми они обладают в сравнении с классической схемой предоставления государственной поддержки через бюджет, а именно:

– гибкость использования средств в течение года, т. е. возможность начала реализации проекта в любой момент независимо от ограничений, накладываемых бюджетным процессом;

– накопление неиспользованных в течение года средств, т. е. возможность их переноса на следующий год;

– возможность многолетнего финансирования проектов [2, с. 96–97];

– пополнение бюджета институтов за счет закрепленных на постоянной основе источников дохода.

Главная специфика Инвестиционного фонда состоит в том, что его средства не напрямую инвестируются от имени государства, а представляют собой механизм стимулирования роста объема и качества частных инвестиций [2, с. 96]. В свою очередь, Внешэкономбанк, обладая самостоятельным бюджетом, получает государствен-

ную поддержку, напрямую не связанную с бюджетным планированием.

В России эффективность реализации тех приоритетных проектов социально-экономического развития, которые осуществляются в формате действия механизма ГЧП, зависит и в значительной степени обеспечивается той прямой и косвенной поддержкой, которая регламентирована правилами Внешэкономбанка и Инвестиционного фонда России. Российский опыт финансирования проектов ГЧП в рамках созданных возможностей указанных институциональных учреждений оказывается весьма привлекательным к использованию в реалиях современного состояния экономики Украины.

Вывод

Механизм ГЧП давно используется в мире как эффективный инструмент реализации общественно значимых проектов. Осуществление данных проектов невозможно без государственной поддержки. Содействие государства, в свою очередь, должно быть регламентировано на законодательном уровне и опираться на развитую институциональную среду.

Литература

1. Бондарь, Н. Н. Инструменты и формы государственной поддержки проектов государственно-частного партнерства в инфраструктурных отраслях экономики / Н. Н. Бондарь // Молодий вчений. – 2014. – № 8 (11). – С. 60–65.

2. Громадская, А. А. Инвестиционный фонд РФ / Громадская А. А.// Молодежь и экономика: новые взгляды и решения: межвуз. сб. тр. молод. учених / Под ред. Л. С. Шаховской / Волгоградский государственный технический университет. – Волгоград, 2007. – 96–97 с.

3. Делмон Джеффри. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: практическое руководство для органов государственной власти / Джеффри Делмон. – Астана: ИЦ «Апельсин», 2010. – 250 с.

4. Доклад о государственных гарантиях. Анализ наилучшей практики на 2013 год / Официальный сайт финансового агентства города Москвы [Електронный ресурс]. – Режим доступа: http://moscowdebt.mos.ru/research/files/State_guarantees_%20Analysis_of_best_practices.pdf.

5. Закон України «Про державно-приватне партнерстве» (остання редакція) із змінами і доповненнями, внесеними Законом України № 5463-VI від 16.10.2012 року [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17.

6. Запатрина, И. В. Потенциал публично-частного партнерства для развивающихся экономик / И. В. Запатрина. – Киев: Центродрук, 2011.– 152 с.

7. Проект Закона Республики Казахстан «О государственно-частном партнерстве» / Официальный сайт Информационной системы «ПАРАГРАФ» [Електронный ресурс]. – Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31341198.

8. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки» № 739-р від 14 серпня 2013 р. – [Електронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-р.

Материал поступил в редакцию 30.01.2015.

Внешнеторговое финансирование как способ управления дебиторской задолженностью экспортеров

Бохан Татьяна Ивановна,
магистр экономических наук,
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и финансов
Минского филиала Московского государственного университета экономики,
статистики и информатики
(г. Минск, Беларусь)

Статья посвящена анализу основных инструментов и методов внешнеторгового финансирования (постэкспортное финансирование, дисконтирование, предэкспортное кредитование, государственные и банковские гарантии, резервный аккредитив, факторинг, дисконтирование счетов-фактур), которые позволяют снизить риски по несвоевременной оплате дебиторской задолженности экспортеров.

Article is devoted to studying of the main tools and methods of the foreign trade financing (post-export financing, discounting, pre-export loans, government and bank guarantees, standby letter, factoring, invoice discounting) which allow to reduce risks on untimely payment of receivables of exporters.

Введение

В современных реалиях для многих компаний вопрос своевременного и полного возврата дебиторской задолженности стоит достаточно остро и требует постоянного внимания. Во внешнеторговой деятельности этот вопрос, в частности, затрагивает интересы экспортеров. К сожалению, данная проблема не имеет однозначного решения и зависит от специфики деятельности конкретной компании, ее контрагентов, личных качеств руководства и персонала.

Управление дебиторской задолженностью

Правильно выстроенная работа по управлению дебиторской задолженностью должна основываться на четко проработанной кредитной политике компании, которая утверждается руководством и доводится до всех исполнителей.

На основании утвержденной кредитной политики следует разработать регламенты по работе с дебиторской задолженности, которые содержат описание четкой последовательности деятельности каждого сотрудника компании. Также необходимо учесть финансовые аспекты планирования и управления дебиторской задолженностью, которые обеспечат выполнение основных принципов кредита: возвратности, срочности и платности, так как по сути дебиторская задолженность является кредитом, предоставленным покупателям [1]. Для этого руководству компании следует:

– определить порядок установления сроков и лимитов торгового кредита для покупателей;

– рассчитать затраты компании на предоставление торгового кредита покупателям;

– разработать политику скидок для клиентов за досрочное погашение торгового кредита;

– мотивировать сотрудников коммерческих подразделений компании на эффективное управление дебиторской задолженностью.

Необходимо отметить, что управление дебиторской задолженностью при осуществлении внешнеторговых отношений становится еще более важной проблемой, так как получить достоверную информацию о финансовом положении и деловой репутации покупателя, который находится в другой стране, достаточно сложно. В данном случае безопаснее всего осуществлять отгрузку продукции по предоплате. Однако условия оплаты и расчетов часто используются как инструменты конкуренции в ходе переговоров по контракту, поэтому требование предоплаты от покупателя может «заставить» клиента отказаться покупки. При этом предоставление экспортером отсрочки платежа иностранным покупателям при заключении с ними договоров на поставку товаров и ус-

луг является конкурентным преимуществом, которое позволяет расширить объемы реализации.

Каким же образом экспортеру (продавцу) обеспечить исполнение платежа по контракту? В настоящее время наиболее эффективным способом обеспечения платежа при проведении внешнеторговых операций и сделок является применение инструментов и схем внешнеторгового финансирования.

Для экспортеров применяются следующие инструменты и методы внешнеторгового финансирования:

постэкспортное финансирование;

дисконтирование;

предэкспортное кредитование;

государственные и банковские гарантии;

факторинг и дисконтирование счетов-фактур.

Постэкспортное финансирование осуществляется путем негоциации документов по экспортному аккредитиву, т. е. банк экспортера покупает за счет собственных средств предоставленные экспортером документы, которые подтверждают отгрузку продукции (выполнение работ или предоставление услуг) согласно условиям такого аккредитива.

Экспортный аккредитив является для продавца гарантией оплаты поставляемых товаров и услуг. При получении аккредитива экспортер имеет перед собой обязательство банка-эмитента заплатить по аккредитиву при своевременном представлении соответствующих документов. Данное обязательство иностранного банка по аккредитиву дает возможность экспортеру-поставщику использовать его как основу привлечения пред-экспортного кредита, а также при использовании переводного (трансферабельного) или смешанного аккредитива при выполнении своих обязательств перед своими поставщиками, в отношении которых он является должником.

Организация постэкспортного финансирования в рамках документарного аккредитива позволяет экспортеру получить экспортную выручку в течение нескольких рабочих дней с даты представления документов об отгрузке [2].

Дисконтирование представляет собой финансирование внешнеторговой операции с использованием аккредитива, предусматривающего платеж с отсрочкой, при котором возможно осуществление платежа экспортеру до наступления срока, указанного в аккредитиве, за счет средств иностранного банка. Банк предоставляет экспортеру финансирование на всю сумму за минусом дисконта за досрочный платеж, которая рассчитывается на период, оставшийся до отсроченного платежа по аккредитиву.

Основным преимуществом данного способа финансирования является то, что экспортер получает оплату за товар в более короткие сроки (обычно в течение трех рабочих дней после предоставления в банк отгрузочных документов).

Для заключения с банком договора дисконтирования внешнеторговый контракт должен быть приведен в соответствие со схемой финансирования, т. е. в условиях расчетов должна быть прописана форма расчетов «аккредитив, исполняемый отсроченным платежом», а также указан плательщик комиссии за отсроченный платеж и дисконтирование.

Дисконтирование аккредитивов является более гибким способом финансирования внешнеторговых операций, так как оно позволяет привлекать к участию в схеме финансирования факторинговые компании, что, в свою очередь, расширяет возможности по организации финансирования.

Главным отличием дисконтирования от постфинансирования является то, что основу постфинансирования составляет межбанковский кредит, а в основе дисконтирования первична отсрочка, предоставляемая экспортером. В международной практике более широкое распространение получило постфинансирование документарных аккредитивов, так как иностранные банки предпочитают предоставлять кредит банку-эмитенту для оплаты документов. Однако в последнее время дисконтирование документарных аккредитивов стало наиболее предпочтительной процедурой для многих иностранных банков ввиду жестких нормативов по резервированию.

Предэкспортное кредитование представляет собой кредитование иностранных покупателей или их банков с целью финансирования продаж товаров и услуг белорусских производителей.

Предэкспортное финансирование предполагает получение экспортером, в пользу которого открыт аккредитив, кредитных ресурсов от банка-эмитента для производства либо поставки товара на экспорт. При данном способе финансирования у продавца (экспортера) появляются источники кредитования его производства либо закупки товара для дальнейшего применения в деятельности или поставки на экспорт в виде средств, привлеченных с международного кредитного рынка. Следует обратить внимание на то, что предэкспортное финансирование хотя и предполагает прямое кредитование экспортера,

а не финансирование внешнеторговой операции, но оно всегда является целевым, тесно связано с основной сделкой (с экспортом товара) и обслуживается с помощью инструментов внешнеторгового финансирования [5].

Предэкспортное финансирование кредитование чаще всего предусматривает использование различных финансовых инструментов по снижению рисков (подтвержденные документарные аккредитивы, банковские гарантии и страхование экспортных кредитов) [3].

Государственные и банковские гарантии по экспортным операциям предусматривают обеспечение возврата уплаченных авансов, а также дают возможность участия в тендерах, получения заказов на производство оборудования и строительство, осуществления других расчетов по внешней торговле.

Гарантия является обязательством, независимым от договора, исполнение которого она обеспечивает, даже если в гарантии содержится ссылка на это обязательство. При недействительности основного обязательства банковская гарантия сохраняет силу. Кроме того, банковская гарантия является безотзывной и не может быть отозвана гарантом, если это не предусмотрено в тексте гарантии.

При использовании банковской гарантии экспортер производит оплату поставленного товара в указанный в контракте срок. В случае неплатежа импортер представляет уполномоченному банку заявление о направлении банку-гаранту требования о платеже по гарантии с приложением копии гарантии, а также всех документов, предусмотренных условиями гарантии. Требование к гаранту может быть предъявлено не ранее срока, в который главный должник должен был выполнить свои обязательства.

Резервный аккредитив представляет собой письменное обязательство банка-эмитента перед бенефициаром (экспортером, поставщиком) произвести платеж за приказодателя (импортера, покупателя) в случае невыполнения последним своих договорных обязательств и предъявления бенефициаром письменного требования платежа. Резервные аккредитивы во внешнеторговом финансировании экспортно-импортных операций используются чаще всего в следующих случаях [7]:

1) Импортер располагает достаточным количеством собственных средств для приобретения товара, однако экспортер считает необходимым использовать в расчетах более гарантированный способ платежа, нежели обычный банковский перевод. В такой ситуации стороны могут договориться о платежах по внешнеэкономическому договору на условиях товарного кредита путем осуществления платежа по открытому счету, но с использованием резервного аккредитива.

2) Необходимо усилить гарантирование платежа. В качестве обеспечения выставляется резервный аккредитив, который покрывает одну или несколько отгрузок. Если покупатель своевременно рассчитывается по договору, резервный аккредитив не используется. Если он не рассчитывается за определенную партию товара, продавец может обратиться к банку с требованием осуществить платеж.

3) Необходимо обеспечить обязательства экспортера по аккредитиву, которые предусматривают осуществление банком-эмитентом авансового платежа, или обеспечить обязательства относительно выплаты неустоек и штрафов в пользу импортера.

Преимущества экспортера:

1. Двойная гарантия платежа за поставленный товар – от банка-эмитента и от зарубежного банка.

2. Быстрота получения средств по резервному аккредитиву в случае невыполнения приказодателем своих контрактных обязательств.

3. Возможность отгрузки товара до момента платежа со 100%-ной гарантией оплаты за товар [8].

Факторинг. В соответствии с законодательством Республики Беларусь финансирование под уступку денежного требования (факторинг) – это операция, при которой одна сторона (фактор/финансовый агент) согласно договору факторинга обязуется другой стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником (плательщиком) на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом [4].

При переуступке дебиторской задолженности участники факторинговой операции преследуют следующие цели: фактор – получить доход в виде дисконта; кредитор – незамедлительно получить большую часть долга; должник никаких целей не преследует, так как его только информируют или не информируют (при скрытом факторинге) о смене кредитора.

Основное отличие факторинга от обычного кредита заключается в том, что банк (факторинговая компания) заключает договор с одним лицом (кредитором), а выплачивать задолженность должно другое (плательщик). При этом плательщик (должник) несет ответственность перед фак-

тором только в силу закона, а договорные обязательства между ними отсутствуют [6].

Преимущества использования факторинга для экспортера:

– расширение рынков сбыта товаров (услуг) и увеличение количества покупателей в связи с предоставлением льготных условий оплаты товаров и привлекательных условий расчетов без отвлечения собственных оборотных средств;

– увеличение и ускорение оборачиваемости оборотных средств и капитала, которое происходит за счет предоставление финансирования фактором сразу после отгрузки товара;

– административное управление дебиторской задолженностью и ведение ее учета полностью принимает на себя фактор;

– упрощенная система получения краткосрочного кредитования.

Факторинг привлекателен для растущих компаний, так как факторинговая компания может выплатить деньги авансом даже в ситуации, когда банк отказывает в предоставлении большого овердрафта. Таким образом, авансы от факторинговой компании особенно полезны для компаний, которым требуется постоянно увеличивать объемы денежных средств для быстрого расширения бизнеса.

Дисконтирование счетов-фактур (*invoice discounting*) представляет собой разновидность факторинга, при которой поставщик продает счет-фактуру факторинговой компании с правом регресса со скидкой. Как правило, компания, занимающаяся дисконтированием счетов-фактур, не берет на себя администрирование дебиторской задолженности клиента, а договор с ней имеет отношение только к выплате аванса денежных средств.

Заключение

Использование экспортерами инструментов и методов внешнеторгового финансирования позволяет оптимизировать денежные потоки, гарантировать своевременную оплату дебиторской задолженности без использования банковского кредита и без отвлечения из оборота денежных средств. Своевременная инкассация дебиторской задолженности способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств и капитала компаний.

Литература

1. Бохан, Т. И. 5 вещей, о которых нужно помнить, работая с «дебиторкой» / Т. И. Бохан. Про бизнес [Электрон. ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://probusiness.by/finance/231-5-veshchey-o-kotorykh-nuzhno-pomnit-rabotaya-s-debitorkoy.html. – Дата доступа: 06.12.2014.

2. Бохан, Т. И. Основы внешнеторгового финансирования. Монография / Т. И. Бохан. – LAP LAMBERT Academic Publishing (2012-12-27). – 92 с.

3. Бохан, Т. И. Внешнеторговое финансирование экспортных операций в Республике Беларусь / Т. И. Бохан // Управление в социальных и экономических системах: материалы XX междунар. науч.-практ. конф., Минск, 20 мая 2011 г. – Минск: Изд-во МИУ, 2011. – С. 98–100.

4. Банковская гарантия / Информационный портал «Бусел»: Белорусское законодательство [Электрон. ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://www.busel.org/texts/cat1eu/id5dwwcue.htm. – Дата доступа: 15.10.2014.

5. Рылова, Л. М. Предэкспортное финансирование в международной практике / Л. М. Рылова // Международные банковские операции. – 2012. – № 1 [Электрон. ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/mbo/2012_1_article_7.htm. – Дата доступа: 19.11.2013.

6. Посадская, М. Формирование РВПС по операциям факторинга / М. Посадская // Факторинг и торговое финансирование. – 2009. – № 1 (5). – С.18–28.

7. Резервные (стенд-бай) аккредитивы. Гарантии. АО «Укрэксимбанк» [Электрон. ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.eximb.com/rus/corporate/documentary/guarantee/stend_by/. – Дата доступа: 26.11.2014.

8. Резервный аккредитив Stand-by letter of credit – SBLC. Компания «Dorax Investment Moscow Company Limited» [Электрон. ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://dorax-investment.ru/sblc/ – Дата доступа: 20.02.2015.

Материал поступил в редакцию 24.02.2015.

Микрофинансирование как инструмент инновационного развития экономики

Кузнецов Эдуард Александрович,
аспирант кафедры денежного обращения, кредита и фондового рынка Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

Автором анализируются аспекты государственной политики, направленной на формирование инновационной экономики, в частности, стратегические вопросы развития малых инновационных предприятий. Исследуются проблемы финансирования субъектов малого бизнеса, которые должны решаться на государственном уровне путем реформирования финансово-кредитной системы страны. Это направление предполагает создание соответствующей инфраструктуры, в т. ч. сети специализированных финансовых учреждений, осуществляющих микрокредитование малых предприятий.

The author analyzes the aspects of the state policy directed on formation of innovative economy, in particular, strategic questions of development of the small innovative enterprises. The problems of financing of subjects of small business which have to be solved at the state level by reforming of financial and credit system of the country are investigated. This direction assumes creation of the corresponding infrastructure, including a network of the specialized financial institutions which are carrying out microcredit of small businesses.

Реализация поэтапного перехода мировой экономики к принципам инновационного развития обостряет конкурентную борьбу. Все большее значение для развивающихся стран приобретает создание модели инновационной экономики. Процесс переведения экономики на путь инновационного развития актуализирует научные исследования в области модернизации финансово-кредитных инструментов. Одним из ключевых инструментов микрофинансового сектора является микрокредитование, которое играет важную роль не только в экономической, но и социальной политике, помогая снизить уровень бедности в отдельно взятой стране и способствуя ее общественному развитию в целом. Использование механизмов микрокредитования – одна из основных современных тенденций развития кредитных отношений малого предпринимательства. Цель активного внедрения микрофинансирования – развитие системы факторов и условий, необходимых для осуществления кредитования субъектов малого бизнеса.

Определение субъекта микрокредитования обусловлено важностью развития данного сектора экономики, так как на современном этапе малый бизнес – это одна из самых перспективных и наиболее адаптивных к кризисным явлениям в экономике форм деловой активности. Экономическая деятельность данных субъектов хозяйствования по опыту наиболее развитых стран формирует ВВП более чем на 50 %. Для построения нового типа ведения экономики развитие сектора малого бизнеса имеет решающее значение. Такого же мнения придерживаются белорусские ученые, такие как Германович Н. Е. [1], Иванов Е. Ф [2], Кузменко О. В. [3]. Они считают, что ключевым направлением развития инновационной системы Республики Беларусь является финансовая поддержка малых предприятий, в частности производящих инновационные продукты. Следовательно, значение малого бизнеса в построении экономики инновационного типа в значительной мере зависит от проводимой в стране экономической политики, в частности в финансово-кредитном секторе.

В долгосрочной перспективе развитие микрофинансирования позволяет решить следующие вопросы:

– обеспечить малоимущие слои населения средствами для осуществления хозяйственной деятельности;

– снизить уровень безработицы в стране;

Таблица 1 – Макроэкономические показатели функционирования малого бизнеса в 2013 г.

Страны	Рост ВВП, %	Доля МСП в ВВП, %	Количество малых предприятий и предпринимателей, тыс. ед.	Объемы кредитования, млн долл.	Количество МФО, ед.
Развитые страны					
Германия	0,5	57	3 480	18 324	362
Великобритания	1,4	53	4 536	8 716	216
США	1,6	63	4 912	77 010	8 931
Франция	0,2	60	2 686	482,9	759
Канада	1,6	56	1 100	71 021	974
Развивающиеся страны					
Китай	7,6	71	44 360	940	7 100
Российская Федерация	1,3	21	1 836	2 303	2 920
Казахстан	5,0	20	103	1 323	833
Республика Беларусь	2,1	24	105	122,9	21

Примечание. Разработана на основе данных Белстата, Минэкономразвития России, данных МВФ, CIA World Factbook.

– поддерживать рост экономики страны;

– увеличить численность субъектов малого бизнеса;

– улучшить условия ведения бизнеса в стране.

Для подтверждения этих выводов приведем аналитические данные взаимосвязи роста ВВП и развития кредитования малого бизнеса ряда стран в виде табл. 1.

Как показывают аналитические данные табл. 1, практически во всех развитых странах субъекты малого бизнеса играют весьма заметную роль: свыше 50 % ВВП создается малым бизнесом, тогда как в Республике Беларусь – только 24 %. Некоторые эксперты такую ситуацию объясняют тяжелым социалистическим наследием, но значительная часть их противников отмечает неэффективность рыночных реформ, проводимых в стране за 20 лет постсоветского периода. Основная цель реформ – создание конкурентной среды и повышение эффективности труда. В настоящее время государство ставит стратегическую задачу: к 2020 г. долю населения, занятого в сфере предпринимательства, довести до 60–70 %. Достижение данных показателей невозможно без структурной перестройки экономики страны.

Опыт зарубежных стран, в частности США, ЕС, Великобритании и Японии, свидетельствует о том, что именно субъекты малого бизнеса и предпринимательские структуры осуществляют основную инновационную деятельность, стимулирование которой возложено на государственные органы.

Рассмотрим функции специальных органов по организации микрофинансирования малых инновационных предприятий в ряде государств в табл. 2.

В развивающихся странах сформирована эффективная система мер стимулирования развития малых предприятий. При этом реализация этих мер возложена на специально созданные для этого государственные органы, которые выполняют следующие функции: 1) предоставление информации и рекомендаций для развития бизнеса; 2) осуществление консалтинговой поддержки и финансирование реализуемых проектов; 3) проведение экспертной оценки инвестиционного проекта.

Однако следует отметить, что в сфере регулирования микрофинансирования малых инновационных предприятий в большинстве европейских государств нет специальных законов. При этом общее правовое регулирование осуществляется на подзаконном уровне. Инновационные проекты не внедряются в те сферы, где не созданы для этого экономические и правовые условия для функционирования малых инновационных предприятий. Это объясняется тем, что в некоторых странах ЕС основными источниками системы права являются не нормы законов, а судебные прецеденты. В этой связи вопросы осуществления инновационной деятельности в странах ЕС находятся в организационной плоскости (формирования инфраструктуры и финансирования), а не в нормативно-правовой.

В США на законодательном уровне введен ряд нормативных правовых актов, направленных на стимулирование малых инновационных предприятий путем привлечения их к реализации го-

Таблица 2 – Функции специальных органов по организации микрофинансирования малых инновационных предприятий в ряде государств

Страна и название органа	Информация и рекомендации		Консалтинговая поддержка и финансирование				Анализ и утверждение проекта
	ресурсный центр	рекомендации	консультации	финансирование	разработчик проекта	контроль	
США (SBA)	+	+	+	+	+	+	+
ЕС (Гарантийный фонд МСП)	+	+	+	–	+	+	–
Российская Федерация (орган в составе Министерства финансов)	+	+	+	+	–	+	+
Бразилия (ABVCAP)	+	+	+	+	–	+	–
Республика Беларусь (Белорусский инновационный фонд)	+	+	+	+	–	+	–

Примечание. «+» – имеет место, «–» – отсутствует.

сударственных научно-технических проектов и исполнению госзаказов, а также создания эффективной инфраструктуры финансовых организаций, осуществляющих их кредитование. В США функционирует Агентство малого бизнеса (SBA) [4], которое осуществляет поддержку малого бизнеса. В настоящее время оно реализует программы по следующим направлениям:

– техническая поддержка;
– финансовая поддержка;
– контрактная поддержка;
– возмещение ущерба, причиненного стихийным бедствием;
– специальные программы [5, с. 49].

Регулирование финансирования малых инновационных предприятий в Бразилии осуществляется Бразильской ассоциацией прямого финансирования и венчурного капитала (ABVCAP) [6], которая защищает интересы венчурных фондов, а также Бразильской ассоциацией финансовых рынков (ANBIMA) [7], которая выполняет контрольную функцию. С целью стимулирования инновационной деятельности малых предприятий с 2000 г. в стране была внедрена государственная программа Inovar Project. В рамках этой программы совместно с бразильскими агентствами осуществлялась разработка законодательной базы, регулирующей механизм венчурного финансирования. За период реализации этой программы в стране сформировалась развитая сеть инвесторов и предпринимателей, был основан Бразильский фонд фондов, в состав которого входило 15 венчурных фондов [8]. Следовательно, формы и методы регулирования финансирования инновационной деятельности малых предприятий очень разнообразны. Нормативные правовые акты и сама инфраструктура (филиальная сеть фондов) постоянно совершенствуются, что позволяет эффективно выстроить диалог между государством и бизнесам по вопросам финансирования [9].

В Республике Беларусь в целях реализации государственной инновационной политики используется множество различных методов. К ним относятся:

– формирование законодательной базы, регламентирующей организацию создания, функционирования и развития МИП (МИО) (Закон от 10 июля 2012 г. № 425-З «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности Республики Беларусь») [10];

– поддержка и мотивация инвесторов, готовых вкладывать средства в высокотехнологичное производство, а также организаций различных форм собственности (в период освоения ими инноваций) за счет введения налоговых льгот, государственных гарантий и кредитов;

– оптимизация работы налоговых служб для создания комфортных условий ведения инновационной деятельности всеми субъектами хозяйствования, независимо от форм собственности и источников инвестирования. Осуществляется за счет изменения налоговой политики;

– стимулирование совместных форм участия в инвестировании, создании совместных предприятий, привлечение иностранных инвестиций в экономику страны, способствование распределению рисков между участниками, развитие внешнеэкономических отношений, оптимизация работы системы обмена информационными потоками;

Таблица 3 – Сравнительные показатели инновационной деятельности за 2013 г.

Страны	Новые степени кандидатов и докторов наук (МСКО 6) на 1000 человек в возрасте 25–34 лет	Доля государственных расходов на НИОКР в ВВП, %	Доля венчурного капитала (ранняя стадия, рост и замещение) в ВВП, %	Доля МСП, осуществляющих внутренние инновации, в общем числе МСП, %	Доля МСП, участвующих в совместных инновационных проектах, в общем числе обследованных организаций, %
Республика Беларусь	0,8	0,21	–	4,7	0,69
Дания	1,7	0,96	0,115	37,63	40,02
Италия	1,6	0,54	0,048	36,91	40,62
Польша	0,8	0,53	0,034	17,55	18,65
Литва	0,9	0,56	–	21,93	21,39
Франция	1,5	0,85	0,115	32,09	38,51
Швеция	3,1	1,07	0,227	40,59	36,37

Источник: разработана автором

– организация заимствования и квотирования в зарубежных кредитных линиях для создания эффективной инфраструктуры, закупки основных фондов под гарантии государства и лицензий на разработку высоких технологий;

– организация взаимодействия всех органов государственной власти и частных инвесторов, направленных на взаимодействие со странами ЕС, ЕврАзЭС и др. государствами;

– финансирование государством эффективных инвестиционных проектов, имеющих социально значимый характер.

Более детальные сравнительные показатели по организации деятельности малых инновационных предприятий представлены в табл. 3.

На основании данных табл. 3 можно сделать вывод, что венчурный капитал в Республике Беларусь отсутствует, аналогично, как и в Литве. Высокие показатели по венчурному финансированию у Франции – 0,115 % к ВВП и Швеции – 0,227 % к ВВП. Отсюда высокий уровень МСП, которые осуществляют внутреннюю инновационную деятельность 32,09 и 40,59 % соответственно. Уровень малых инновационных предприятий, участвующих в совместных международных проектах, также очень низкий (0,69 % от общего числа инновационных организаций). Самый высокий показатель у Италии (40,62 %), на втором месте Дания – 40,02 %.

О низком уровне государственного участия в финансировании малого бизнеса в Республике Беларусь свидетельствуют данные табл. 4.

Согласно данным табл. 4 показатели Республики Беларусь значительно отстают от показателей развитых стран. При этом венчурное финансирование малых инновационных организаций практически не развито.

Активное внедрение инноваций во всех сферах жизнедеятельности человека – это наиболее перспективный путь формирования качественно нового производства. Необходимо создать реальные инструменты, способные перевести экономику в состояние устойчивого инновационного развития. При этом микрокредитование МСП для Республики Беларусь представляется новой финансовой технологией, которая на данный момент является наиболее перспективной формой при работе с рассматриваемой категорией заемщиков. Данный инструмент финансирования в контексте формирования инновационной экономики позволяет обеспечить малым и средним предприятиям доступ к кредитным ресурсам.

В настоящее время многие развивающиеся страны ищут эффективные методы для развития микрофинансирования малых инновационных предприятий. На этапе становления рынка микрофинансовых услуг активную роль играет государство. Методы государственной поддержки финансовых учреждений, осуществляющих микрокредитование субъектов малого бизнеса, сильно различаются в разных странах. Это объясняется применением различных принципов финансирования и отличием финансово-кредитных национальных систем. Одна из важнейших задач – выстраивание отношений между государством, финансовыми учреждениями и малыми предприятиями, способных достичь действенных результатов.

Среди основных механизмов поддержки субъектов малого бизнеса, применяемых в рас-

Таблица 4 – Показатели инновационной активности (2013 г.)

Показатели	ЕС	США	Республика Беларусь
Расходы бизнеса на исследования и разработки, в % к ВВП	1,27	1,54	0,46
Затраты на инновации, не включающие исследования и разработки, в % к ВВП	0,56	0,52	1,55
Доля МСП, осуществляющих внутреннее финансирование инноваций в общей структуре МСП, %	31,8	36,8	4,7
Доля МСП, участвующих в совместных инновационных проектах, %	11,69	13,6	0,69
Государственные расходы на исследования и разработки, %	0,75	0,97	0,21
Венчурный капитал, в % к ВВП	0,11	0,16	–

Источник: разработана автором

смотренных странах, следует выделить два основных: ограничение роста ставок по кредитам и принятие государством на себя рисков по кредитованию с использованием гарантийного механизма. При этом первый подход применяется странами, подверженными финансово-валютным кризисам. Второй подход реализуется в странах с устойчивой экономикой, и основной упор делается на развитие системы предоставления гарантий через региональные гарантийные фонды и специализированные банки. Государственная поддержка малого бизнеса в большинстве анализируемых стран основывается не на прямом субсидировании или обеспечении их финансовыми ресурсами, а на создании благоприятных условий для функционирования малых предприятий, а также облегчении доступа к гарантийным программам заимствования. Особый интерес в построении инновационной экономики развивающихся стран имеет опыт поддержки малых инновационных предприятий. Так, в Великобритании в отношении данных заемщиков применяется упрощенная система контроля за расходованием денежных средств, также пересматриваются нормы, предъявляемые к ним.

Для повышения уровня информированности малых инновационных организаций в развитых странах сформированы так называемые сети «безнес-ангелов», которые оказывают существенную поддержку предпринимателям и способствуют кооперации инвесторов. В перечень их деятельности входят различные консультативные услуги по разработке бизнес-планов, формированию кредитной истории заемщика, оценке финансовой устойчивости, подготовке презентаций проектов, сопровождению процессов.

С целью регулирования объема финансовых ресурсов, необходимых для инвестирования в инновации, важным фактором влияния выступает проводимая государством финансово-кредитная политика. Проблема финансирования инновационных предприятий объясняется высокими рисками и непредсказуемостью результатов исследований. Отсутствие имущества, которое могло бы послужить залогом и обеспечением кредитной линии, либо его низкая ликвидность затрудняют возможность предоставления как краткосрочных, так и долгосрочных кредитов. Таким образом, государственными органами управления многих развитых стран разработаны программы, обеспечивающие микрокредитование малых инновационных предприятий под государственные гарантии, а также создаются специализированные банки, фонды и ассоциации.

Важным направлением в развитии финансирования малого бизнеса может стать разработка государственных программ, предоставляющих кредитные гарантии по инновационным проектам. Это позволит облегчить субъектам малого предпринимательства доступ к финансовым ресурсам банков, венчурных фондов и лизинговых компаний. При этом государство в данном случае берет на себя часть рисков финансовых институтов, которые неизбежно возникают при кредитовании малых инновационных организаций.

Государственные программы кредитных гарантий уже активно реализуются во многих странах мира. Они успешно решают задачу расширения притока капитала в реальную экономику, и в т. ч. в инновационные проекты малого бизнеса. Правительства этих стран в рамках таких программ ограничивают свои расходы в виде прямых бюджетных ассигнований на нужды малого и среднего бизнеса и в то же время стимулируют приток капитала в этот сектор. Разработка такой программы в Республике Беларусь могла бы облегчить доступ малых предприятий к источникам финансирования инновационных проектов. Начальная гарантия по таким кредитам могла бы составлять около 70 % от суммы кредита. Это по-

Таблица 5 – Преимущества развития финансирования малых инновационных предприятий

Для государства	Для малых инновационных предприятий
– повышение бюджетной и социально-экономической эффективности; – привлечение частных инвестиций для реализации инфраструктурных проектов; – снижение социально-экономических рисков при осуществлении инвестиционных проектов; – привлечение управленческого и интеллектуального капитала частного сектора; – снижение нагрузки на бюджет в связи с реализацией инвестиционных проектов	– содействие государства в реализации инвестиционных проектов со значительными экономическими результатами и существенными социально-экономическими рисками; – государственные гарантии для инвестиционных проектов и возможности их софинансирования; – возможность привлечения микрокредитов для долгосрочного инвестирования

Примечание. Разработана автором.

зволило бы исключить неподготовленное кредитование заемщиков.

По мнению Е. Н. Гринкевича [11], В. В. Магера [12], П. Г. Никитенко [13], Е. Г. Павловой [14], для упрощения доступа субъектов малого бизнеса к финансовым ресурсам целесообразно разработать общегосударственную многоуровневую систему областного и районного уровня с целью предоставления гарантий финансово-кредитным организациям по кредитам, которые выдаются субъектам малого предпринимательства, занимающимся инновационной деятельностью. При этом действенным инструментом инвестирования, который позволяет малым инновационным предприятиям получать новое оборудование и технологии, необходимые для расширения и модернизации производства, являлся бы финансовый лизинг. В Республике Беларусь правительственными структурами за 2010–2013 гг. проводилась работа по созданию сети государственных структур, оказывающих лизинговые услуги, в т. ч. субъектам малого предпринимательства. Развитие системы лизинга, наряду с появлением венчурных фондов, позволит малому бизнесу решить проблему с высокими процентными ставками и сложностью в предоставлении гарантий.

Проведенное исследование позволяет выделить наиболее широкий и глубокий смысл концепции финансирования малых инновационных предприятий. Она рассматривается как часть системы государственной поддержки, а именно как инструмент формирования нового типа экономики. При этом ключевую роль играет социальная направленность получаемых результатов, их общественная полезность. Так, государственное стимулирование посредством развития микрокредитования и предоставления венчурного капитала включает гибкие механизмы формирования новых направлений развития данных форм инвестирования. Совершенствование системы финансирования малых инновационных предприятий позволит достигнуть определенных преимуществ, которые приведены в табл. 5.

Обобщая тезисы, приведенные в табл. 5, можно утверждать, что активное финансирование малых инновационных предприятий позволяет ускорить процесс создания новых инновационных производств по множеству направлений современного научно-технического прогресса.

Исследование необходимости развития микрофинансирования в Республике Беларусь и оценка его влияния на экономику страны позволяют сделать следующие выводы:

1. Построение инновационной экономики должно осуществляться поэтапно во всех отраслях экономики Республики Беларусь. При этом развитие микрофинансирования позволит существенно повысить качество функционирования банков, микрофинансовых организаций, малых предприятий, индивидуальных предпринимателей, а также органов государственного регулирования и контроля. Таким образом, наиболее эффективным вариантом обеспечения финансами субъектов малого бизнеса является микрофинансирование, которое позволяет согласовать интересы малых организаций и кредитных учреждений.

2. Правительства большинства развитых стран уже давно осознали необходимость развития малого бизнеса. Поэтому государственная поддержка предпринимателей и привлечение населения в эту сферу является основной стратегической задачей органов государственного управления. На сегодняшний день каждая страна самостоятельно разрабатывает стратегию поддержки малого бизнеса. В развитых странах проводится активная политика поддержки предпринимательских инициатив, создано достаточное количество эффективных механизмов привлечения и помощи предпринимательству, которые по-

зволили этим странам обеспечить стабильность экономического роста.

3. Модернизация системы микрофинансирования позволяет сделать ее более гибкой к изменяющимся условиям внешней экономической среды и находится в постоянном развитии. В этой связи в Республике Беларусь ставится острая проблема поиска эффективных инструментов, форм и моделей реализации микрокредитования. Новый механизм микрофинансирования должен учитывать специфику деятельности белорусского малого предпринимательства.

4. Рассматривая микрофинансирование как наиболее эффективный инструмент поддержки малых предприятий, следует указать на непроработанность законодательной базы Республики Беларусь. Также в стране отсутствует четкий механизм функционирования институциональной системы кредитования субъектов малого предприятия в связи с тем, что микрокредитование, реализуемое отдельными коммерческими банками страны, находится в начальной стадии своего развития. Для облегчения доступа заемщиков к технологии микрокредитования предлагается разработать специальные программы микрокредитования:

– программы группового микрокредитования;

– программы поддержки производителей сельскохозяйственной продукции;

– программы долгосрочного микрокредитования малого бизнеса (от 1 года до 2–3 лет).

Литература

1. Германович, Н. Е. Инновационная политика – механизм устойчивого развития экономики / Н. Е. Германович // Механизмы устойчивого развития инновационных социально-экономических систем : материалы IV междунар. науч.-практ. конф., Бобруйск, 2 апр. 2009 г. / Белорус. гос. экон. ун-т; редкол.: В. Н. Гавриленко [и др.]. – Минск, 2009. – С. 55–56.

2. Иванов, В. Ф. Направления развития национальной инновационной системы Беларуси / В. Ф. Иванов, Н. В. Кудревич // Экономический бюллетень НИЭИ Минэкономики Респ. Беларусь. – 2011. – № 3. – С. 27–33.

3. Кузьменко, О. В. Развитие инновационного бизнеса: проблемы и перспективы / О. В. Кузьменко // Вестн. Белорус. гос. с./х. акад. – 2010. – № 2. – С. 31–34.

4. Сайт Агентства малого бизнеса [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.sba.gov/content/program–statistics–administrative–perfomance. – Дата обращения: 07.12.2014.

5. Чегаева, Л. С. Методы государственного регулирования венчурного капитала в развитых и развивающихся странах на примере США, Бразилии и России / Л. С. Чегаева. // Вест. Моск. ун-та. – 2012. – № 6. – С. 47–57.

6. Brazilian Association of Private Equity and Venture Capital Official Website [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.abvcap.com.br. – Дата обращения: 07.12.2014.

7. Brazil Financial and Capital Markets Association Official Website [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.anbima.com.br. Дата обращения: 07.12.2014.

8. Inivar / Venture Capital FINNER Website [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.venturecapital.gov.br. – Дата обращения: 07.12.2014.

9. Brazil Regulation. Funds and Fund Management 2010 / KPMG Website [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kpmg.com/Global. – Дата обращения: 07.12.2014.

10. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 10 июля 2012 г., № 425-З // Экономическая газета. – 2012. – 24 авг. (№ 63). – С. 3–10. – (Прил. «Информбанк»); Нац. р-р правовых актов Респ. Беларусь: сб. правовых актов. – 2012. – № 5 (август). – С. 190–203.

11. Гринкевич, Е. Н. Проблемы инновационной политики в Республике Беларусь / Е. Н. Гринкевич // Сб. науч. ст. студентов, магистрантов, аспирантов / ФМО БГУ. – Минск, 2010. – Вып. 4. – С. 47–48.

12. Магера, В. В. Совершенствование финансовой поддержки малого инновационного предпринимательства / В. В. Магера // Социально-экономическое развитие предприятий и регионов Беларуси: инновации, социальные ориентиры, глобализация: материалы докладов междунар. науч.-практ. конф. : в 2 ч. / Витеб. гос. технол. ун-т.; редкол.: В. В. Пятов [и др.]. – Витебск, 2009. – Ч. 2. – С. 47–50.

13. Никитенко, П. Г. Стратегия развития национальной инновационной системы Беларуси / П. Г. Никитенко // Проблемы управления. – 2007. – № 1. – С. 27–41.

14. Павлова, Е. Г. Инновационный потенциал малого научно-технического предпринимательства Беларуси: социологический аспект / Е. Г. Павлова // Социология. – 2007. – № 4. – С. 167–177.

Материал поступил в редакцию 24.02.2015.

Инвестиционный банкинг и роль в нем рынка ценных бумаг

Каминский Дмитрий Викторович,
магистр экономических наук, аспирант кафедры экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются типы инвестиционных услуг, предоставляемых инвестиционными банками и компаниями. Выделяется важная роль рынка ценных бумаг в инвестиционном банкинге. Описываются проблемы развития фондового рынка в Республике Беларусь. Предлагаются меры по совершенствованию рынка ценных бумаг в Республике Беларусь и развитию инвестиционного банкинга.

The types of the investment services provided by investment banks and companies are stated in the article. The important role of securities market in investment banking is highlighted. The problems of stock market in the Republic of Belarus are described. The measures to improve the securities market and development of investment banking in the Republic of Belarus are proposed.

Инвестиционно-банковский бизнес зависит от развития рынка ценных бумаг страны, деятельности институциональных инвесторов, конъюктуры финансового рынка, состояния инвестиционных банков и компаний, предоставляющих инвестиционные услуги. Присутствие на рынке всех необходимых финансовых институтов и взаимодействие данных факторов обеспечивают развитие инвестиционного банкинга. В развитых странах инвестиционный банкинг является важным направлением банковского бизнеса, финансирование посредством фондового рынка столь же популярно, как и банковский кредит.

Наиболее распространенными услугами, предоставляемыми инвестиционными банками и компаниями, являются:

– брокерские услуги (brokerage);

– привлечение долгового финансирования (организация выпусков облигаций и векселей);

– услуги по доверительному управлению средствами клиентов (инвестиционный менеджмент);

– организация эмиссии ценных бумаг (underwriting);

– сделки по слиянию и поглощению компаний (M&A).

Когда ставки по депозитам коммерческих банков не покрывают инфляцию, спрос на такого рода услуги генерируют индивидуальные клиенты, которые готовы инвестировать собственные сбережения в инструменты с большей доходностью, пусть и более рискованные. В свою очередь, предприятия могут нуждаться в них и тогда, когда у них имеются временно свободные денежные средства, и тогда, когда они по тем или иным причинам не могут привлекать дополнительные финансовые ресурсы в виде банковских кредитов [1].

Рынок ценных бумаг является одним из ключевых механизмов привлечения денежных ресурсов для инвестирования, модернизации экономики, стимулирования роста производства. Инвестиционно-банковский бизнес не может развиваться в полной мере без состоявшегося рынка ценных бумаг, так как список возможных предоставляемых инвестиционных услуг значительно сокращается.

Развитие рынка ценных бумаг в Республике Беларусь является одной из основных составляющих институциональных преобразований, проводимых в стране уже достаточно продолжительное время. Формирование полноценного, ликвидного и эффективного фондового рынка неоднократно провозглашалось важнейшей задачей в ряде программных документов, определяющих основные направления реформ в Республике Беларусь. Необходимость развития этого института обусловлена как общей целью – создать в стране социально ориентированную экономику рыночного типа, так и стремлением не остаться в стороне от общемировой тенденции повышения значе-

Рис. 1.1 – Основные проблемы рынка ценных бумаг в Беларуси
Источник: разработка автора на основе [5]

ния фондового рынка в экономиках всех стран, в финансировании предприятий и государства при снижении роли банковских кредитов. Несмотря на проведение ряда мероприятий и определенные изменения в функционировании этого рынка в стране, произошедшие за последние десять лет, он по-прежнему не выполняет свою основную функцию, т. е. не обеспечивает перераспределение денежных ресурсов в реальный сектор на удовлетворение потребностей в инвестициях, формирование рыночной оценки бизнеса. Отсутствие в Беларуси компаний, имеющих значимые показатели регулярной рыночной котировки, не позволяет рассчитать уровень капитализации рынка акций в стране и вообще говорить о наличии фондового рынка как полноценного института.

Основные проблемы и диспропорции белорусского фондового рынка, выявленные при анализе с точки зрения спроса и предложения на нем, представлены на рис. 1.1. Данные проблемы и диспропорции не дают работать на рынке ценных бумаг институциональным инвесторам, а также не наблюдается спроса со стороны инвесторов, будь то юридические или физические лица. Несовершенный фондовый рынок в Республике Беларусь неблагоприятно влияет на предоставление инвестиционных услуг банками и компаниями.

К числу важнейших факторов, воздействующих на белорусский фондовый рынок, относятся: тип экономической системы, структура собственности, экономическая политика государства, а также существующий уровень развития рынка и накопленные диспропорции.

На рынок ценных бумаг в Республике Беларусь отрицательно влияет высокая степень не только вмешательства государства в экономику, но и ее закрытость в финансовой сфере, которая означает жесткие ограничения: в движении капиталов, на участие иностранных инвесторов в операциях на внутреннем рынке, обращение отечественных финансовых инструментов на иностранных рынках, в области конвертируемости валюты.

В настоящий момент можно заметить некоторые шаги по созданию новых нормативно правовых актов, обеспечивающих функционирова-

ние рынка ценных бумаг в Республике Беларусь. Так, Закон от 05.01.2015 № 231-З «О рынке ценных бумаг», первые версии которого обсуждались еще в 2001 г., наконец-то принят и с 11.07.2015 вступает в силу [4]. В соответствии с настоящим Законом компании, осуществившие эмиссию ценных бумаг (кроме акций закрытых акционерных обществ), обязаны раскрывать информацию об итогах финансово-хозяйственной деятельности в форме ежеквартальной и годовой отчетности, также установлена ответственность за раскрытие инсайдерской информации. Неожиданным стало введение механизма маржинальных сделок, брокер может «одолжить» деньги или ценные бумаги для совершения сделок купли-продажи ценных бумаг. Здесь двойная польза: брокеры смогут дополнительно подзаработать, а у их клиентов ощутимо расширится список возможностей.

По нашему мнению, несмотря на некоторые существенные «технические» улучшения, Закон № 231-З не может сам по себе изменить состояние инвестиционного климата в стране и способствовать увеличению оборота ценных бумаг. Куда большее значение для этого имела бы отмена норм Указа от 16.11.2006 № 677 о преимущественном праве государства на приобретение акций акционерного общества, созданных в процессе преобразования госпредприятий. Необходимо создать условия для размещения акций белорусских предприятий на международных фондовых биржах при помощи иностранных депозитарных расписок. Становление и развитие институтов коллективного инвестирования позволит увеличить приток инвестиций в экономику. Дело в том, что институты коллективного инвестирования как раз и являются тем двигателем, который, с одной стороны, содействует повышению транспарентности в деятельности эмитентов ценных бумаг, а с другой – фонды могут существенно улучшить качество управления финансово-хозяйственной деятельностью эмитентов и тем самым повысить их рентабельность. В результате улучшатся условия для брокерской деятельности. Это создаст дополнительные условия для экономического роста, усилит конкуренцию в сфере привлечения средств инвесторов и увеличит предложение финансовых инструментов на рынке.

Реформирование белорусского законодательства в сфере рынка ценных бумаг должно быть комплексным. Оно должно быть направлено на расширение круга участников рынка ценных бумаг, а также на внедрение новых финансовых инструментов и институтов. Эти шаги позволят создать разнообразный набор способов вложения и аккумулирования свободных средств инвесторов как из числа юридических, так и физических лиц, что будет, в свою очередь, двигать вперед экономику страны.

В Республике Беларусь инвестиционный банкинг не представлен в более или менее значимых формах, поэтому очень важно учитывать опыт более развитых рынков и специфику экономики Беларуси, правильно сформулировать содержание этой услуги и позиционировать ее на линейке банковских продуктов. Это позволит эффективно использовать ее по прямому назначению.

Спрос на корпоративные инвестиционные услуги со стороны предприятий реального сектора белорусской экономики также формируется в специфических условиях преобладания бюджетного перераспределения инвестиционных ресурсов. Для большинства из них, несмотря на акционирование, государственный бюджет остается более «удобным» поставщиком инвестиционных ресурсов, чем фондовый рынок.

Рост доходов населения и периодическое обострение негативных инфляционных ожиданий в отношении национальной валюты объективно активизируют спрос на инвестиционные услуги со стороны домашних хозяйств [2]. Вместе с тем необходимо отметить и некоторые организационно-экономические условия, мешающие развитию инвестиционного банкинга в стране. Это касается, прежде всего, классической инвестиционной услуги – брокерской деятельности. При том, что общий объем эмиссии акций открытых акционерных обществ к середине 2014 г. превысил 191,9 трлн руб. [3], их ликвидность очень низка. Даже за последние три года, когда оборот акций на бирже резко возрос, на ней так и не появился тот класс ценных бумаг, который принято называть «голубыми фишками», т. е. бумагами с абсолютной ликвидностью. Причина низкой ликвидности акций белорусских корпораций находится, прежде всего, в том, что их эмитенты не могут обеспечить высокую дивидендную доходность своих бумаг [1].

В перспективе, по мере развития брокерской деятельности в Республике Беларусь, у белорусских инвестиционных компаний, возможно, созреют условия для участия в сделках андеррайтинга и M&A на национальном фондовом рынке. Некоторые из белорусских банков уже сейчас предлагают такого рода услуги, а это значит, что современные условия становления инвестиционного банкинга в Беларуси создают реальную возможность эффективного использования этой услуги банковской системой страны.

Литература

1. Курьян, В. Современные условия развития инвестиционного банкинга в Республике Беларусь / В. Курьян // Банковская система: устойчивость и перспективы развития: мат-лы Второй междунар. науч.-практ. конф. по вопросам банковской экономики / УО «Полесский государственный университет». – Пинск, 2011. – С. 173–175.

2. Современное развитие инвестиционного банкинга в России// Креативная экономика [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.creativeconomy.ru/articles/28519/ – Дата доступа: 15.01.2015.

3. Отчет о работе Департамента по ценным бумагам в 1-м полугодии 2014 г. / Минфин Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/depcen/otchet/dcb2014_1.pdf. – Дата доступа: 22.02.2015.

4. О рынке ценных бумаг: Закон Республики Беларусь от 5 января 2015 г. № 231-З // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=K91400968&p1=1. – Дата доступа: 15.01.2015.

5. Мошенский, С. Рынок ценных бумаг: трансформационные процессы / С. Мошенский// – 2010. – С. 263–270.

Материал поступил в редакцию 28.02.2015.

Стимулирование инновационного развития промышленных организаций г. Минска

Веко Руслан Викторович,
аспирант кафедры национальной экономики и государственного управления Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье анализируется практика стимулирования инновационного развития на примере г. Минска. Рассматриваются пути и формы поддержки инновационного развития. А также обозначен ряд проблем, которые возникают в связи с существующим подходом к развитию инновационной деятельности, и определены возможные пути их решения.

The article examines the practice of stimulating innovative development on the example of the city of Minsk. The ways and forms of support for innovation development. And also identified a number of problems that arise in connection with the existing approach to the development of innovation and the possible ways of solving them.

Повышение интенсивности инновационной деятельности – важнейшее условие обеспечения динамичного развития и устойчивого положения организаций на рынках, повышения их конкурентоспособности. Основополагающая роль в повышении конкурентоспособности экономики принадлежит промышленности, обеспечивающей устойчивое функционирование других отраслей народнохозяйственного комплекса, удовлетворение потребностей населения в товарах и определяющей экспортный потенциал страны, ее экономическую безопасность.

Поэтому одним из приоритетов социально-экономического развития Республики Беларусь является переход к инновационному типу экономики. Благодаря целенаправленно проводимой государством инновационной политике в г. Минске созданы определенные условия для формирования и реализации научно-технических программ, образования инновационных центров и технологических парков. Инновационное развитие г. Минска определяется его наиболее высоким научным потенциалом среди всех регионов республики. В столице сосредоточено 67,2 % (*356 из 530*) от общего числа организаций республики, выполняющих научные исследования и разработки, которыми выполнено 74,3 % объема научных работ.

Динамика основных показателей, характеризующих инновационную деятельность промышленности г. Минска, представлена в табл. 1.

На г. Минск приходится пятая часть всех инновационно-активных организаций республики. Отмечается увеличение не только числа инновационно-активных организаций (с 76 в 2008 г. до 97 в 2013 г.), но также повышение уровня инновационной активности промышленности города (с 20,9 до 32,3 % за последние 6 лет).

В среднем по Беларуси на 10 000 человек населения приходится 33 работника, выполняющих научные исследования и разработки, тогда как по г. Минску – 120. Таким образом, столица играет определяющую роль в инновационном развитии республики.

Государственное регулирование инновационных процессов ориентировано на обеспечение положительного эффекта от реализации инноваций как источника развития, на создание условий для развития страны на их основе. Объективно регулирование направлено на обеспечение более высоких по сравнению с существующими масштабов новаторской активности, что способно позитивно сказываться на конкурентоспособности субъектов хозяйствования страны. Так, в целях формирования благоприятных условий для инновационного развития г. Минска, стимулирования вовлечения в данный процесс максимального количества организаций и контроля за ходом реализации их инновационных разработок утверждены государственная, городская и районные программы инновационного развития.

В рамках Государственной программы в г. Минске реализуется 102 важнейших инновации-

Таблица 1 – Основные показатели инновационной деятельности в промышленности г. Минска

Наименование показателя	Годы					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Число инновационно-активных промышленных предприятий, ед.	76	50	65	91	102	97
Уровень инновационной активности, %	20,9	14,5	18,2	29,9	34,1	32,3
Затраты на технологические инновации, млрд руб.	388,3	342,9	455,9	1 023,4	1 035,2	1 242,3
Объем отгруженной инновационной продукции, млрд руб.	4 140,8	2 414,7	5 225	11 603	22 122,3	21 500,6

онных проекта, в т. ч. по более чем 20 проектам уже завершен этап «Ввод в эксплуатацию».

В рамках городской программы реализуется 163 инновационных проекта с общим объемом финансирования 677,5 млрд руб.

В столице расположено большинство научных учреждений Национальной академии наук Беларуси, отраслевых научно-исследовательских институтов, значительная часть высших учебных заведений, которые привлекаются к выполнению научных исследований и разработок. В НАН Беларуси сосредоточено более 40 % научно-технического потенциала города.

В мировой практике существуют различные способы активизации и совершенствования инновационной среды региона. К ним можно отнести формирование в регионе развитой инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, региональные инновационные фонды), создание сети трансфера технологий (пропаганда результатов инновационной деятельности и распространение инноваций с привлечением торгово-промышленных палат за пределами регионов), прямую и косвенную финансовую поддержку инновационных проектов, а также кластерный подход в реализации инновационной политики.

В целях стимулирования инновационного развития города используются как прямые, так и косвенные методы государственного регулирования инновационных процессов. Обе обозначенные группы методов взаимно дополняют друг друга и находятся в тесном взаимодействии между собой.

Среди прямых методов практикуются такие, как государственное инвестирование в виде финансирования (целевого, предметно-ориентированного, проблемно-направленного), кредитования, лизинга. Косвенные методы направлены, с одной стороны, на стимулирование инновационных процессов, а с другой – на создание благоприятных экономических условий и социально-политического климата для научно-технического развития. Среди них традиционно выделяются налоговое и амортизационное стимулирование новаторской активности, действенная защита прав на интеллектуальную собственность, стимулирование развития инновационно-ориентированного малого предпринимательства.

Таким образом, стимулирование новаторской активности осуществляется путем комплексного использования различных мер экономического, юридического и организационного характера.

В частности, организации г. Минска активно сотрудничают с Национальной академией наук Беларуси в рамках Соглашения, подписанного между Минским горисполкомом и Национальной академией наук Беларуси. Так, только в прошедшем году выполнено 15 работ, заказчиками по которым выступали 783 организации г. Минска. Кроме того, вне плана сотрудничества выполнено 50 научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по заказам 129 организаций г. Минска.

Одним из самых популярных и распространенных методов стимулирования инновационной деятельности являются налоговые льготы.

Льготирование по налогам и платежам осуществлялось через следующие их основные виды:

– налог на добавленную стоимость (НДС);
– налог на прибыль;
– платежи, уплачиваемые из выручки в республиканский бюджет.

Однако данный метод стимулирования не получил должного распространения среди организаций г. Минска и не является определяющим в стимулировании инновационного развития.

Дальнейшее совершенствование системы налогообложения участников научно-технической деятельности должно происходить в направлении усиления адресности представления льгот, повышения народнохозяйственного эффекта от введения налоговых стимулов. В конечном итоге получаемый эффект должен быть существенно больше величины представляемых льгот.

В целях финансирования развития высокотехнологичных отраслей, обеспечивающих высокий

уровень конкурентоспособности национальной экономики, формирования и развития инновационной инфраструктуры, выполнения новейших исследований и разработок, инновационных проектов создан инновационный фонд Мингорисполкома.

Средства инновационного фонда Мингорисполкома выделяются, в первую очередь, для проектов экспортно-ориентированных, с высоким уровнем добавленной стоимости на одного работающего, а также для проектов, итогом реализации которых является производство новой продукции/технологии в Республике Беларусь либо на мировом уровне.

Кроме того, необходимо отметить приоритетный статус при выделении средств инновационного фонда Мингорисполкома для проектов 5–6 технологических укладов.

Еще одной формой поддержки городом предприятий является заключение инвестиционных договоров по Декрету № 10. В настоящее время в г. Минске реализуется 13 таких договоров на общую сумму 80,0 млн долл.

Кроме того, Мингорисполкомом оказывается реальная поддержка инновационно-активного предпринимательства за счет бюджетных средств: на 2013 г. было предусмотрено 8,0 млрд руб. в бюджете города, или 3,0 % от его доходной части. Также порядка 40 млрд руб. было размещено во вклады (депозиты) банков для последующего предоставления льготных кредитов, в т. ч. микрокредитов. Экономический эффект от такой поддержки малого предпринимательства выразится в приросте валовой добавленной стоимости по промышленности с увеличением вклада малого и среднего предпринимательства до 52,0 % в валовом региональном продукте.

Одним из важных и еще слабо задействованных источников финансирования научно-технических разработок должны стать денежные средства из различных источников, объединенные в форме венчурных фондов.

Однако для улучшения научно-инновационной работы в г. Минске необходимо решить главную проблему – обеспечение устойчивого внебюджетного финансирования местных научно-технических разработок. Это можно сделать за счет небольшого повышения нормативов отчислений в инновационные фонды с целевым использованием этого увеличения на местах.

Следует отметить, что наибольшая часть средств направляется на приобретение, восстановление или замену основных фондов. Так, затраты на капитальные вложения составляют более 300 % от расходов на исследования и разработки. К примеру, в США такое соотношение равно 1:11.

Таким образом, необходимо принять меры по повышению результативности инновационного процесса на стадии проведения НИОКР, что, в свою очередь, предопределяется степенью сочетания интересов промышленного предприятия и специалистов, осуществляющих разработку нововведений. На практике, как правило, для повышения результативности стадии НИОКР создают тесную взаимосвязь между результатами и материальным вознаграждением, получаемым разработчиками. Поэтому целесообразно использовать систему материального стимулирования, охватывающую все уровни данной стадии инновационного процесса, т. е. должны стимулироваться:

– в целом структурные подразделения, связанные с разработкой будущих нововведений;

– отдельные проекты в рамках всей программы НИОКР;

– отдельные сотрудники.

В качестве методов материального стимулирования специалистов, занятых в НИОКР, можно выделить два основных:

1) использование системы участия в прибылях, когда разработчики успешного изобретения получают определенный процент прибыли после внедрения;

2) использование контрактной системы оплаты труда, когда разработчики получают определенную, заранее оговоренную сумму за решение стоящей перед промышленным предприятием проблемы. Использование каждого из вышеприведенных подходов имеет положительные и отрицательные стороны. Поэтому целесообразность применения того или иного способа стимулирования должна определяться исходя из конкретных условий.

Опыт зарубежных стран показывает, что доля высокотехнологической продукции, поставляемой на мировые рынки, находится в прямой зависимости от развитости инновационной инфраструктуры. Благодаря совместным усилиям государства и бизнес-сообщества в г. Минске создана инновационная инфраструктура, которая включает в себя: 22 центра поддержки предпринимательства, 7 бизнес-инкубаторов, 2 центра трансфера технологий, 7 международных инновационных центров, 2 технопарка (городской и Политехник) и Межвузовский центр маркетинга научно-технических разработок.

Большинство субъектов инновационной инфраструктуры также приходится на г. Минск. Од-

нако инфраструктура города также требует дальнейшего совершенствования.

В целях содействия развитию предпринимательства в научной, научно-технической, инновационной сферах в г. Минске создан научно-технологический парк – ООО «Минский городской технопарк», основная специализация которого – биотехнологии, нанотехнологии, фармацевтика, станко- и приборостроение.

В настоящее время резидентами технопарка уже являются более 20 предприятий, в которых занято порядка 300 человек. До конца года прогнозируется увеличение количества резидентов парка.

С момента получения статуса резидентами технопарка:

– создано 57 новых рабочих мест;

– отгружено инновационной продукции на 43,0 млрд руб.;

– выполнено порядка 50 научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ;

– получено 3 патента.

С целью активизации в г. Минске инновационного бизнеса начата работа по созданию городского инновационного центра на базе ООО «Минский городской технопарк».

Основная его цель – это обеспечение равного доступа к информационным потокам, касающимся ресурсного обеспечения инновационной деятельности предприятий различного профиля. Концепция инновационного центра предполагает создание структуры, координирующей деятельность всех компонентов региональной инновационной среды с акцентом на увеличение доли малого и среднего предпринимательства, осуществляющего деятельность в области новых и высоких технологий, производства инновационной продукции и услуг в экономике города. Планируется также создание в рамках данной структуры центра коллективного пользования научным, технологическим и иным оборудованием.

В рамках инновационного центра реализуется проект «Инновационная дорожная карта г. Минска», включающий создание электронной книги «Минск – инновационная столица».

В рамках международного сотрудничества подписано соглашение о сотрудничестве между ООО «Минский городской технопарк» и Научным парком Каунасского технологического университета (Республика Литва), проводится работа по развитию и укреплению взаимовыгодных связей с ассоциациями технопарков Германии и Чехии. Заключены соглашения о сотрудничестве с Нижегородским университетом им. Лобачевского, Нижегородским технопарком «Анкудиновка».

В качестве поддержки инновационного предпринимательства город ежегодно принимает активное участие в проведении ярмарок инновационных идей.

Кроме того, в г. Минске проводятся выставки-презентации молодежных инновационных проектов в рамках «100 идей для Беларуси». Ежегодно растет интерес к этому проекту: если в 2012 г. приняло участие 7 молодых ученых, то в 2013 г. – более 30.

Одним из эффективных направлений совершенствования инновационного развития региона может стать создание территориальных инновационных кластеров. Главная особенность кластера – его инновационная ориентированность. Опыт США показывает, что инновационные (промышленные) кластеры могут формироваться на уровне региона, где высока концентрация взаимосвязанных отраслей. Кластерный подход позволит получить ряд преимуществ функционирования организаций.

Во-первых, региональные инновационно-промышленные кластеры имеют в своей основе сложившуюся устойчивую систему распространения новых технологий, знаний, продукции, так называемую технологическую сеть, которая опирается на совместную научную базу.

Во-вторых, предприятия кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций.

В-третьих, важной особенностью инновационно-промышленных кластеров является наличие в их структуре гибких предпринимательских структур – малых предприятий, которые позволяют формировать инновационные точки роста экономики региона.

В-четвертых, региональные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития малого предпринимательства: они обеспечивают малым фирмам высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши, так как при этом облегчен доступ к капиталу промышленного предприятия, а также активно происходит обмен идеями и передача знаний от специалистов к предпринимателям.

Для г. Минска кластерный подход – весьма перспективное направление повышения конкурентоспособности продукции и механизмом активизации инновационных процессов в регионах.

Таким образом, благодаря целенаправленно

проводимой на региональном уровне инновационной политике, в г. Минске созданы определенные условия для развития инновационной деятельности. Однако механизм взаимодействия этих «инновационных инструментов» как между собой, так и с другими государственными программами и структурами пока полностью не отработан и требует дальнейшего совершенствования, поэтому создаваемые организационные структуры управления и механизмы регулирования инновационной деятельности еще не оказывают существенного влияния на региональное развитие.

Так, несмотря на положительную динамику по многим показателям, характеризующим инновационное развитие г. Минска, мы еще не достигли состояния «инновационной восприимчивости». Так, если в столице доля инновационно-активных организаций составляет 25,7 %, то в Ирландии – 75,0 %, в Германии и Австрии – 60,0 %, в Эстонии – 38,0 %. А средний показатель удельного веса инновационной продукции в отгруженной по странам Евросоюза составляет свыше 50,0 %.

Многие передовые страны находятся на пороге шестого технологического уклада, в то время как у нас удельный вес третьего и четвертого технологических укладов достигает 85 %.

В стратегическом плане развития города делается ставка на инновационную активность организаций, для этого потенциал у города есть. Ежегодно в городе создается порядка 400 новых организаций производственной направленности, из них каждое десятое – с участием иностранного капитала.

Литература

1. Алексеев, Ю. Г. Создание субъектов инновационной инфраструктуры в регионах. Научно-инновационная политика в регионах Беларуси: материалы республиканской научно-практ. конф., Гродно, 19–20 октября 2005 г. / М. О. Гиль, Т. А. Демещик, Т. С. Татьянко. – Минск: ГУ «БелИСА», 2005.– 100 с.

2. Беларусь. Инновации. Проекты. Перечень проектов в рамках реализации Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 годы [Электронный ресурс] / Экономика Беларуси. – Режим доступа: http://belisa.org.by/ru/izd/other/Gr2005/r10_gr2005.html. – Дата доступа: 19.05.2013.

3. Войтов, И. В. Создание субъектов инновационной инфраструктуры [Электронный ресурс] / И. В. Войтов, В. С. Драгун, В. М. Анищик // Новости науки и технологий. – 2006. – № 1 (4). – Режим доступа: http://belisa.org.by/ru/izd/other/Gr2005/r10_gr2005.html. – Дата доступа: 25.02.2013.

4. Гончаров, В. В. Наука в инновационной системе Беларуси: функциональный аспект / В. В. Гончаров // Наука и инновации. – 2007. – № 6. – С. 57–62.

5. Гончаров, В. В. Опыт формирования и управления инновационной средой в США / В. В. Гончаров // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 6. – С. 63–78.

6. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы: утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26.05.2011 № 669. – Минск: ГУ «БЕЛиса», 2011. – 71 с.

7. Гурков, И. Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность // И. Б. Гурков. – М.:Тенс, 2006. – 235 с.

8. Дорина, Е. Б. Инструменты и механизмы государственного регулирования институциональных преобразований как основы инновационного развития национальной экономики // Россия: тенденции и перспективы развития. – 2013. – № 8. – С. 24–27.

9. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2013 / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск: РУП «Информационно-вычислительный центр Национального статистического комитета Республики Беларусь», 2013. – 120 с.

10. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2012 / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск: РУП «Информационно-вычислительный центр Национального статистического комитета Республики Беларусь», 2012. – 157 с.

11. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2011 / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск: РУП «Информационно-вычислительный центр Национального статистического комитета Республики Беларусь», 2011. – 147 с.

12. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2020 г. – Минск: Юнипак, 2004. – 200 с.

Материал поступил в редакцию 18.11.2014.

Маркетинговые возможности сети Интернет

Шаврук Елена Юрьевна,
аспирант кафедры маркетинга
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье проанализировано определение понятия «интернет-маркетинг», дано собственное определение понятия «интернет-маркетинг». Рассмотрены вопросы отличия интернет-маркетинга от традиционного маркетинга. Проведено исследование влияния интернет-маркетинга на продвижение товаров и услуг с целью выявления неоспоримых преимуществ эффективности применения интернет-технологий в маркетинге.

The article analyzes the definition of «internet marketing», given its own definition of «internet marketing». The problems of differences of internet marketing from traditional marketing. The influence of Internet marketing to promote products and services in order to identify the effectiveness of indisputable advantages of Internet technology in marketing.

На современном этапе развития общества интернет-пространство активно используется в маркетинговой деятельности. Современный маркетинг ориентирован на процессы трансформации в обществе, тенденции к глобализации и интеграции. Активное использование сети Интернет потенциальными потребителями обуславливает необходимость возникновения концептуально новой парадигмы в маркетинге – интернет-маркетинг. Особенности интернет-маркетинга рассматриваются в ряде работ как отечественных, так и зарубежных исследователей.

В первую очередь проанализируем определение понятия «интернет-маркетинг». Несмотря на множество исследований, посвященных этому феномену, единого, общепризнанного определения интернет-маркетинга не существует.

Как пишет В. Холмогоров, «интернет-маркетинг – это комплекс специальных методов, позволяющих владельцам корпоративных web-ресурсов продвигать свой сайт в Интернете и, раскручивая таким образом торговую марку своего предприятия, извлекать, применяя сетевые технологии, дополнительную прибыль» [18, с. 54]. Мы полагаем, что данное определение сосредотачивается только на одном аспекте интернет-маркетинга, а именно на получении прибыли и брендинге, в то время как на самом деле интернет-маркетинг намного более обширное понятие. Акцент тем самым выставляется на интернет-рекламу.

По мнению А. А. Ладейщиковой [8], интернет-маркетинг можно представить как любую деятельность в рамках рынка, которая направлена на продвижение товаров (услуг, работ) от производителя к потребителю посредствам комплекса мер в сети Интернет. Мы считаем, что это определение является размытым и неконкретизированным.

В. В. Царик и А. А. Кантарович [19] рассматривают интернет-маркетинг как комплекс мероприятий по исследованию интернет-рынка, эффективному продвижению и продаже товаров и услуг с помощью современных интернет-технологий. Данные авторы предлагают использовать интернет-маркетинг для решения таких задач, как увеличение посещаемости интернет-ресурса; вовлечение в бизнес новых торговых агентов; рост продаж товаров (услуг); увеличение количества клиентов. В определении интернет-маркетинга, предложенном этими исследователями, более широко рассматривается интернет-маркетинг, который несет не только функцию продвижения товаров или услуг, но и маркетинговые исследования.

По мнению Илайес М. Эвод [21], интернет-маркетинг обеспечивает более эффективное использование инвестиций, быстрее расширяет бизнес благодаря тому, что не только больше привлекает новых клиентов, но и расширяет круг постоянных клиентов и поддерживает непрерывную круглосуточную связь с потребителями и поставщиками. По мнению Е. В. Сапрыкиной, потребительское поведение пользователей Интернета отличается качественно новыми признаками, что выражается в целенаправленном

поиске информации в глобальной сети о товарах и услугах, вошедшем в устойчивую привычку, сопровождаемом обсуждениями и общением по этому поводу с другими потенциальными покупателями, что повышает объективность выбора. Новая «маркетинговая (потребительская) воронка» зависима от интернет-коммуникаций, т. к. потребитель реагирует на интернет-информацию на каждом из этапов «раскручивания» данной воронки [14, с. 4].

В. В. Дик, М. Г. Лужецкий, А. Э. Родионова [6] предлагают рассматривать интернет-маркетинг как необходимый комплекс мер по исследованию такого специфического рынка, каким является сетевой рынок Интернета, по эффективному продвижению и продаже товаров (услуг) с помощью современных интернет-технологий.

И. В. Успенский [17] под интернет-маркетингом понимает теорию и методологию организации маркетинга в гипермедийной среде Интернета. При этом ученый выделяет следующие особенности интернет-маркетинга: ключевая роль потребителей (ранее ключевая роль принадлежала производителям), глобализация деятельности, снижение транспортных расходов, расширение пространства для ведения бизнеса, более высокий временной формат, персонализация взаимодействия между потребителями и производителями.

На наш взгляд, разнообразие определений понятия «интернет-маркетинг» обусловлено сложностью и многогранностью данного термина. Предложенные определения чаще всего либо отражают отдельные аспекты интернет-маркетинга, либо дают общее представление о нем.

Нами интернет-маркетинг понимается как системный комплекс мероприятий, методов и приемов в сети Интернет, направленный на продвижение товаров и услуг, повышение известности компании, исследование потребительского рынка, анализ конкурентных предприятий, расширение деятельности компании.

Вопрос о влиянии интернет-маркетинга на продвижение товаров и услуг по сей день является крайне важным и актуальным. Большинство ученых рассматривают интернет-маркетинг как наиболее современный и эффективный инструмент продвижения.

К примеру, Р. М. Скобеев [15] указывает на необходимость использования интернет-маркетинга. По мнению данного исследователя, использование интернет-маркетинга необходимо не только для повышения эффективности ведения бизнеса, но и для выживания организации в современной рыночной ситуации. При этом эффективное внедрение интернет-маркетинга в компанию предполагает не только использование Интернета в деятельности компании и наличие специально подготовленных кадров, но и глобальную перестройку менталитета маркетолога.

Сходной точки зрения придерживается и В. Холмогоров, который говорит о том, что интернет-маркетинг предоставляет возможность предприятию организовать эффективную обратную связь с потребителем, быстро исследовать потребительские потребности, гибко изменить рекламные проекты с учетом динамики ситуации на рынке, найти потенциальных партнеров и инвесторов в своей стране и за рубежом, а также значительно сократить расходы и снизить риск капиталовложений [18, с. 18].

В исследовании, проведенном П. А. Поповой, С. В. Никофоровой [12], было установлено, что использование интернет-маркетинга в значительной степени способствовало увеличению потребительской лояльности: рост объема продаж, повышение повторной покупки, повышение интереса к потреблению товаров и услуг. Т. А. Буренина [1] также подтверждает, что использование интернет-маркетинга в значительной степени способствует повышению степени удовлетворенности от покупки и формированию лояльности.

Белорусский исследователь В. С. Голик полагает, что Интернет на сегодняшний день является не только источником информации, но и сферой нового бизнеса. По мнению этого ученого, интернет-маркетинг дает возможности компании проводить исследования конкурентов путем сбора необходимой информации с их сайтов, поисковых систем и других ресурсов. Кроме того, компания может перенимать опыт своих конкурентов, проводить исследования целевой аудитории, тестировать свой сайт по разным критериям. Количество компаний СНГ, прибегающих к интернет-маркетингу, по мнению В. С. Голика, постоянно увеличивается [3, с. 109].

В. С. Голик выделяет преимущества использования интернет-маркетинга [4]:

– возможность создания собственного интернет-представительства;

– повышение своевременности и качества обслуживания клиентов;

– расширение связей с общественностью;

– повышение доступа к информации;

– расширение сбыта товаров;

– возможность публикации ответов на часто задаваемые потребителями вопросы;

– повышение связи с торговыми агентами;

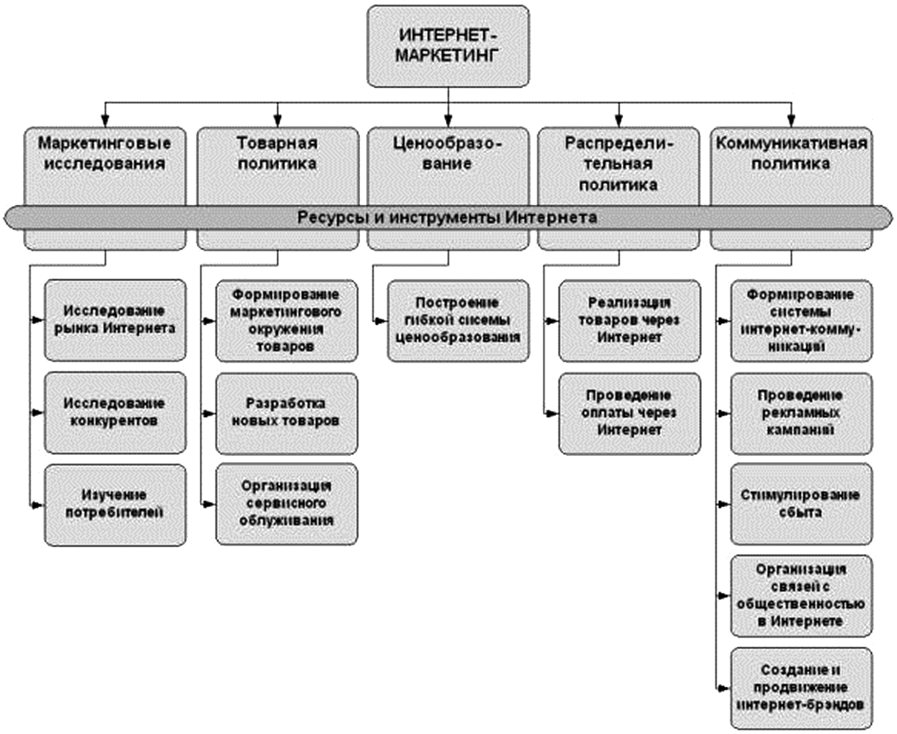


Рис. 1 – Возможности использования Интернета в системе маркетинга предприятия

– расширение способности выхода на международный рынок;

– расширение границ деятельности компании на местном рынке;

– возможность охвата узкой целевой аудитории для продажи специализированных товаров и услуг;

– возможность выхода на молодежный рынок.

По мнению С. А. Курочкиной [7], к преимуществам использования интернет-маркетинга можно отнести быстроту получения информации о товаре и услугах, более быстрый оборот внутренней информации в компании, расширение маркетингового инструментария, экономию на персонале, а также на торговых площадях.

Как указывает Т. П. Данько [5], современный интернет-маркетинг активно использует положительные моменты самой сети Интернет, в т. ч. и мультимедийность интернет-среды, высокую эффективность и быстроту обмена информацией, что позволяет компании более эффективно взаимодействовать с потребителями.

На рис. 1 представлены возможности использования интернет-маркетинга по И. В. Успенскому [17].

В то же время многие исследователи не отрицают важности роли интернет-маркетинга, однако указывают на недостатки и ограничения данного инновационного инструмента. Как считает А. Н. Поликарпов [12], появление интернет-маркетинга, с одной стороны, дало международному бизнесу ряд новых возможностей и преимуществ, а с другой – выявило ряд проблем, именуемых в работе барьерами на пути развития интернет-маркетинга. В основе каждого из них лежит несоответствие характеристик виртуальной и реальной среды. В то же время совокупность технологических инноваций, постоянно появляющихся в виртуальной среде, порождает эффективные средства для преодоления этих барьеров, основанные на повышении адекватности виртуальной и реальной среды.

К недостаткам инернет-маркетинга, по мнению Г. М. Мишулина, А. Ю. Бирюкова [9], можно отнести недостаточно высокий уровень образованности некоторых слоев населения, сложность применения, недостаток правового обеспечения, низкий кредит доверия к Интернету у населения, много случае мошенничества в сети Интернет.

В своем диссертационном исследовании Д. Д. Гаева [2] показывает, что главным препятствием использования интернет-маркетинга является переизбыток информации в сети Интернет, которая обусловлена попытками производителей привлечь к себе внимание всеми возможными способами.

И. В. Стретьячук [16] в качестве одной из проблем использования интернет-маркетинга выделяет недостаточно серьезное отношение маркетологов к возможностям сети Интернет. По мнению

данного автора, многие маркетологи больше полагаются на традиционный маркетинг, а интернет-маркетинг осуществляется ими по остаточному принципу. Кроме того, цели и задачи интернет-маркетинга для многих специалистов являются крайне узкими, например увеличить посещаемость сайта.

Таким образом, мы полагаем, что интернет-маркетинг имеет множество преимуществ как для производителя, так и для потребителя. В то же время использование интернет-маркетинга будет целесообразным и выгодным лишь при тщательной организации этого процесса, при привлечении к нему специалистов в этой области.

Безусловно, интернет-маркетинг имеет отличия от традиционного маркетинга. Так, А. М. Предеин в своем диссертационном исследовании делает вывод о трансформации традиционного комплекса маркетинга «4 Р» в интернет-среде [13]:

– сведено к минимуму влияние местоположения (place) торгового объекта, поскольку местом продаж фактически является компьютер, телефон или иное персональное мобильное устройство;

– цена (price) часто является преимуществом интернет-торговли, снижение цены обусловлено уменьшением издержек торгового оператора за счет минимизации арендных платежей;

– товары (product), реализуемые посредством интернет-торговли, отличаются разнообразием, затруднения вызывает продажа обуви и предметов, ограниченных в обороте;

– продвижение (promotion) с помощью коммуникационного инструментария Интернета характеризуется высокой скоростью коммуникации, ее двух- и многосторонним характером (интерактивностью), возможностью использовать мультимедиа, направленностью рекламных и информационных сообщений на определенные аудитории (таргетинг).

В начале 2000-х гг. был разработан специализированный комплекс интернет-маркетинга («48»), который был дополнен более сложной моделью электронного маркетинга («4Р + Р2С282»). В настоящее время появились различные модификации моделей интернет-маркетинга: «2Р+2С+28», «3С+1», «8Р» и др. (В. В. Шлабиц) [20].

Д. Д. Гаева [2] описывает четыре основных формы электронной торговли «Предприятие – Предприятие» (B2B), «Предприятие – Потребитель» (B2C), «Потребитель – Потребитель» (C2C) и «Потребитель – Предприятие» (C2B). По мнению этого исследователя, B2B имеет место, когда два предприятия осуществляют сделки через Интернет. B2C – продажа предприятием своих товаров и услуг напрямую потребителям. C2C имеет место в случае, когда одни потребители взаимодействуют с другими потребителями. В секторе C2B потребители назначают свою цену на различные товары и услуги, предлагаемые предприятиями.

По данным Е. А. Петрика [10], интернет-маркетинг можно условно разделить на два направления. Одно из них обусловлено особенностями использования средств Интернета для того, чтобы расширить систему маркетинга на традиционных предприятиях: организовать информационное взаимодействие между работниками компании, заказчиками, партнерами; провести маркетинговые исследования; осуществить продвижение и продажу товаров через Интернет и доставить их покупателю, если они являются цифровыми; организовать сервисное обслуживание и т. д. Второе направление детерминировано возникновением новых видов и моделей бизнеса, которые возникли непосредственно на базе сети Интернет. В качестве примера можно привести интернет-магазины, информационные агентства в виртуальной среде, компании по созданию сайтов и многое другое.

Таким образом, мы понимаем интернет-маркетинг как системный комплекс мероприятий, методов и приемов в сети Интернет, направленный на продвижение товаров и услуг, повышение известности компании, исследование потребительского рынка, анализ конкурентных предприятий, расширение деятельности компании. На сегодняшний день интернет-маркетинг обладает рядом неоспоримых преимуществ, таких как повышение эффективности ведения бизнеса, возможность предприятия организовать эффективную обратную связь с потребителем, быстро исследовать потребительские потребности, гибко изменить рекламные проекты с учетом динамики ситуации на рынке, найти потенциальных партнеров и инвесторов в своей стране и за рубежом, повышение лояльности потребителя, рост объема продаж, расширение сбыта товаров, повышение связи с торговыми агентами, расширение возможностей на внутреннем и внешнем рынке, а также обхват молодежного рынка. При этом использование интернет-маркетинга требует высокого уровня подготовки, наличия высококвалифицированных специалистов.

Литература

1. Буренина, Т. А. Персонализация маркетинга на базе интернет-технологий / Т. А. Буренина // автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2003. – 26 с.

2. Гаева, Д. Д. Интернет-технологии как маркетинговый инструмент в деятельности зарубежных ком-

паний / Д. Д. Гаева // автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2007. – 27 с.

3. Голик, В. С. Эффективность интернет-технологий в маркетинге / В. С. Голик // Экономика и управление. – 2007. – № 2 (10) – С. 104–109

4. Голик, В. С. Маркетинговые коммуникации в Интернете / В. С. Голик // Экономика и управление. – 2006. – № 4 (8) – С. 19–25.

5. Данько, Т. П. Электронный маркетинг / Т. П. Данько. – М.: Инфра-М, 2003. – 213 с.

6. Дик, В. В. Электронная коммерция / В. В. Дик, М. Г. Лужецкий, А. Э. Родионова. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2005. – 376 с.

7. Курочкина, С. А. Роль интернет-маркетинга и электронной коммерции на современном предприятии / С. А. Курочкина // Вестник Майкопского государственного технологического университета. – № 3. – 2009. – С. 80–83.

8. Ладейщикова, А. А. Особенности интернет-маркетинга в России / А. А. Ладейщикова // Science Time. – № 5. – 2014. – С. 108–111.

9. Мишулин, Г. М. Проблемная область Интернета как платформы развития инновационных инструментов маркетинга / Г. М. Мишулин, А. Ю. Бирюков // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – № 3. – 2012. – С. 80–92.

10. Петрик, Е. А. Интернет-маркетинг / Е. А. Петрик. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2004. – 299 с.

11. Попова, П. А. Оценка эффективности применения интернет-технологий в системе лояльности покупателей / П. А. Попова, С. В. Никифорова // Управление экономическими системами. – № 6. – 2013.

12. Поликарпов, А. Н. Глобализация бизнеса и интернет-маркетинг / А. Н. Поликарпов // автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2004. – 25 с.

13. Предеин, А. М. Эффективность маркетинговых коммуникаций в сети Интернет // автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. – Екатеринбург, 2009. – 25 с.

14. Сапрыкина, Е. В. Маркетинговые императивы развития интернет-рекламы в современном коммуникационном пространстве / Е. В. Сапрыкина // автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. – Ростов-на-Дону, 2012. – 24 с.

15. Скобеев, Р. М. Повышение эффективности деятельности предприятия малого бизнеса с использованием маркетинговых инноваций / Р. М. Скобеев // автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2009. – 26 с.

16. Стретьячук, И. В. Современные информационные технологии в маркетинговой деятельности предприятий (на примере Internet) / И. В. Стрельчук // автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2001. – 27 с.

17. Успенский, И. В. Энциклопедия интернет-бизнеса / И.В. Успенский. – СПб.: Питер, 2001. – 241 с.

18. Холмогоров, В. Интернет-маркетинг / В. Холмогоров. – СПб.: Питер, 2002. – 272 с.

19. Царев, В. В. Электронная коммерция / В. В. Царев, А. А. Кантарович. – СПб: Питер, 2002. – 342 с.

20. Шлабиц, В. В. Маркетинговые интернет-технологии повышения клиентоориентированности компании / В. В. Шлабиц // автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2010. – 28 с.

21. Эвод, Илайес. Элекронная коммерция / Эвод Илайес. – СПб: ДиаСОфтЮб, 2002. – 319 с.

Материал поступил в редакцию 26.02.2015.

Интернет-реклама в КНР

Ли Чжунхуа,
магистр экономических наук, аспирант кафедры маркетинга Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

Китайские компании активно используют мероприятия в области интернет-маркетинга для продвижения своих товаров на различные рынки. Интернет-реклама является одним из существенных элементов в данном процессе. Китайские интернет-магазины информируют потенциальных клиентов и потребителей на внешних рынках, используя интернет-рекламу, электронную почтовую рассылку, электронные торговые площадки, интернет-оптимизацию и др. Бюджеты китайских компаний на интернет-маркетинг ежегодно увеличиваются. Ключевое преимущество использования интернет-рекламы – это возможность установить контакт с целевым покупателем в любой стране.

Chinese companies are actively using the activities in the field of Internet marketing to promote their products to different markets. Internet advertising is one of the essential elements in this process. Chinese online shopping inform potential clients and customers in foreign markets, using online advertising, e-mail, electronic trading platforms, web optimization, and others. The budgets of Chinese companies on the internet marketing are increasing every year. The key advantage of using online advertising – it is an opportunity to make contact with the target customer in any country.

Китайские компании используют различные виды интернет-рекламы для продвижения своих товаров и услуг на внутреннем рынке и на внешних. Это характерно для ведущих китайских электронных магазинов, которые проникают на зарубежные локальные рынки, используя эффективный комплекс интернет-маркетинга и традиционные маркетинговые коммуникации.

В 2014 г. темпы роста экономики Китая немного замедлились. Из положительных моментов можно отметить такие, как активный рост непроизводственного сектора экономики, повышение занятости и доходов граждан, увеличение потребительского спроса и беспрецедентное увеличение рынка розничной электронной коммерции. В том числе доходы интернет-рекламы повысились в 2014 г. на 40 % и составили 154 млрд юаней, что на 44 млрд юаней больше, чем в 2013 г. [1] (рис. 1).

Доходы сферы интернет-рекламы в 2014 г. росли более низкими темпами, чем в 2013 г. Так, темп прироста доходов от интернет-рекламы в 2014 г. составил 40 %, а в 2013 г. он был выше и составлял 42,3 %. На основании данных о динамике доходов от интернет-рекламы исследователи прогнозируют, что в 2015–2018 гг. данные доходы будут продолжать расти, однако все меньшими темпами.

Согласно исследованиям некоторые китайские интернет-СМИ показали довольно медленные темпы роста доходов, в то время как другие – значительный рост, спровоцированный использованием разнообразных форм интернет-рекламы и новых рекламных технологий. Кроме этого, рекламодатели также постепенно увеличивали свои расходы на интернет-рекламу [1].

Рост доходов рынка интернет-рекламы произошел в основном за счет роста поисковой рекламы, в т. ч. увеличения доли поисковой рекламы на рынке мобильного поиска и расширения представления рекламы на порталах.

Замедлению роста рынка интернет-рекламы в КНР способствовали следующие факторы:

– снижение инвестиций в недвижимость повлияло на то, что инвесторы заметно снизили расходы на рекламу;

– невысокие расходы на рекламу в сфере электронной коммерции [2].

Рассмотрим структуру рынка интернет-рекламы КНР в 2014 г.

На первом месте в структуре интернет-рекламы в 2014 г. была поисковая реклама – ее доля составляла 28,5 %, что на 2,0 % выше, чем в 2013 г. Крупнейшие поисковые порталы, такие как Baidu, Sogou, основную часть доходов получили от по-

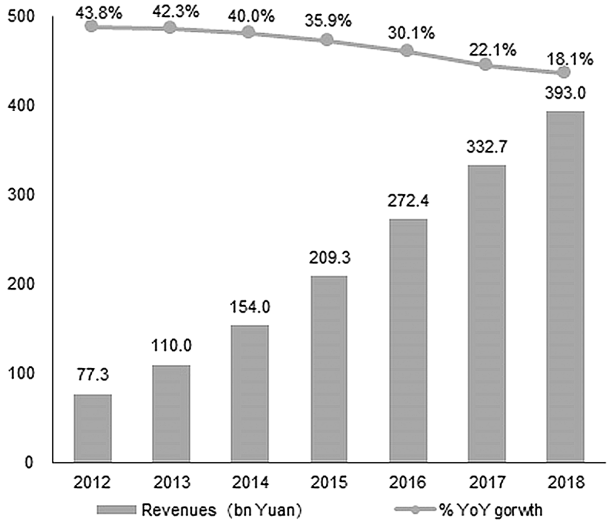


Рис. 1 – Динамика доходов от интернет-рекламы в КНР в 2012–2014 гг. и прогноз на 2015–2018 гг.
Источник: собственная разработка на основе [1]

исковой рекламы, размещенной на мобильных устройствах [2].

На втором месте – реклама на сайтах электронной коммерции с долей на рынке, равной 26,0 %, что немного ниже, чем в 2013 г.

Третье место занимала графическая реклама, ее удельный вес на рынке интернет-рекламы в 2014 г. составил 21,2 % [1].

Объемы рекламы в социальных сетях и на порталах на протяжении 2014 г. также постепенно возрастали, однако это происходило в основном за счет двух игроков: рекламного сервиса Guangdiantong, принадлежащего интернет-площадке Tencent, и самой крупной социальной сети Китая Weibo Sina.

Компания Weibo Sina прошла листинг на американской валютной бирже NASDAQ. По прогнозам специалистов, это ускорит дальнейшее развитие и повысит популярность рекламы, размещаемой в социальных сетях, и на ряду с рекламой на мобильных устройствах станет основным трендом в интернет-рекламе.

Taobao Ad Network&Exchange of Alimama, Baidu Exchange Service and Tencent Ad Exchange объединяют свои усилия в разработке универсальных подходов к интернет-рекламе. Так, они предлагают стандартизировать размер интернет-рекламы, объединив используемые 200 размеров в 26, что будет способствовать объединению рынка RTB (real-time bidding advertising – покупка и продажа онлайн-рекламы в реальном времени) КНР [4].

Кроме того, доходы от видеорекламы также показали высокий темп роста в 2014 г. Это связано в первую очередь с чемпионатам мира по футболу в Бразилии, который проходил в 2014 г., и выпуском многочисленных популярных в КНР ТВ-шоу.

Отметим также, что производители известных брендов проявили повышенный интерес к видеорекламе в Интернете. Увеличение их расходов на данный тип рекламы значительно повлияло на повышение доходов от интернет-рекламы в целом.

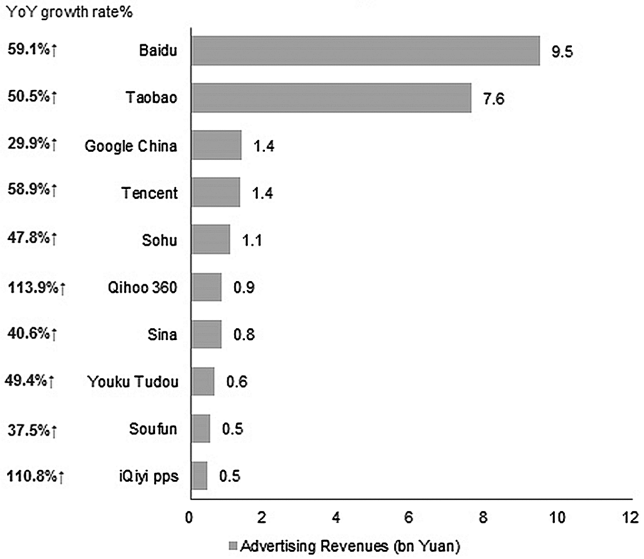
Рассмотрим крупнейших игроков на рынке интернет-рекламы КНР. На рис. 2 изображены лидеры рынка интернет-рекламы Китая и их доходы за I–III кварталы 2014 г.

По итогам 2014 г. на первом месте по доходам от интернет-рекламы находится Baidu. Доходы компании достигли 49 млрд юаней в 2014 г., увеличившись на 53,5 % по сравнению с 2013 г. [1].

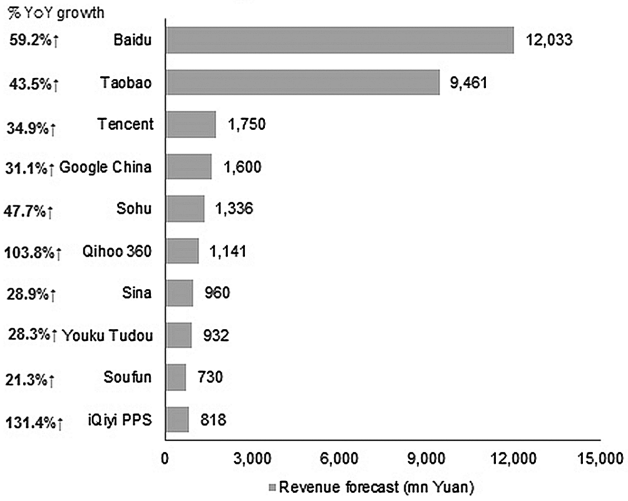
Baidu за III квартал 2014 г. заработала 13,5 млрд юаней, что на 1,5 млрд юаней больше, чем за II квартал 2014 г., в котором компания получила доходы на сумму 12,033 млрд юаней, и на 4 млрд юаней больше, чем за I квартал 2014 г., когда объем доходов от интернет-рекламы Baidu составил 9,5 млрд юаней [2; 3; 4].

По итогам 2014 г. компания Taobao получила доходы от рекламы в размере 37,5 млрд юаней и заняла второе место в общей сумме доходов от интернет-рекламы.

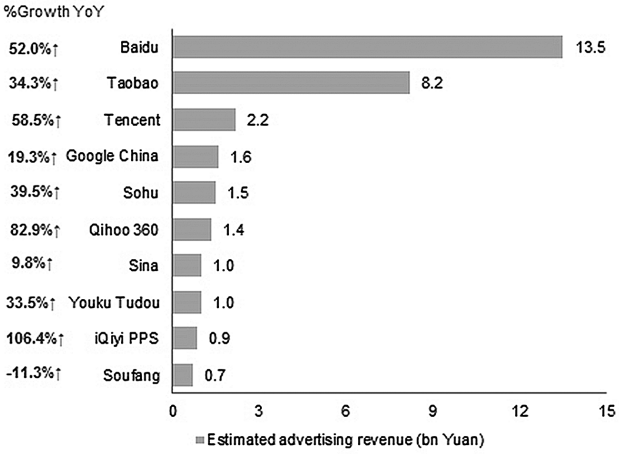
Taobao за III квартал 2014 г. заработала 8,2 млрд юаней, что на 1,26 млрд юаней меньше, чем за II квартал 2014 г., в котором компания получила доходы на сумму 9,461 млрд юаней, и на 0,6 млрд юаней больше, чем за I квартал 2014 г., когда объем доходов от интернет-рекламы Baidu составил 7,6 млрд юаней [2; 3; 4].



I квартал 2014 г.



II квартал 2014 г.



III квартал 2014 г.

Рис. 2 – Компании – лидеры КНР по доходам от интернет-рекламы за I–III кварталы 2014 г., млрд юаней
Источник: собственная разработка на основе [2; 3; 4]

Совокупная сумма доходов Baidu и Taobao составляет 56,2 % от общей суммы доходов рынка интернет-рекламы за 2014 г. [1].

Доходы от интернет-рекламы таких компаний, как iQiyi & PPS, Qihoo 360 и Tencent заметно выросли в 2014 г.

Доходы компании iQiyi&PPS составили в III квартале 2014 г. 0,9 млрд юаней, что больше, чем в предыдущих кварталах. Доходы компании выросли преимущественно за счет роста доходов от высококачественной видеорекламы и доходов от рекламы на мобильных устройствах [4].

Компания Qihoo 360 повысила уровень узнаваемости собственного бренда в 2014 Г., а основной доход получила за счет расширения бизнеса поисковой рекламы. Доходы компании в III квартале 2014 г. составили 1,4 млрд юаней, что на 0,5 мдрд юаней больше, чем в I квартале 2014 г. [2; 3; 4].

Рекламная платформа Guang dian tong, принадлежащая компании Tencent, достигла высоких доходов в 2014 г. в сфере интернет-рекламы, так как она интегрирована с крупной социальной сетью и имеет доступ к информации о предпочтениях пользователей. Аналитики предполагают, что в 2015 г. новым источником доходов компании Tencent станут доходы от рекламы в принадлежащей ей социальной сети WeChat. А также дополнительным источником доходов станет размещение рекламы в недавно разработанном мобильном приложении Guang dian tong [1].

Перспективные направления развития интернет-рекламы в КНР:

– естественная реклама на интернет-порталах и интерактивный маркетинг. Естественной

рекламой (Native Advertising) называется такой метод веб-рекламы, при использовании которого рекламодатель привлекает к себе внимание, представляя пользователю ценный контент, согласующийся с предыдущим опытом данного потребителя информации. Естественные объявления обладают более выраженным маркетинговым значением, в то же время предоставляя пользователю интересную и/или полезную информацию.

Главной причиной, вынуждающей рекламодателей прибегать к использованию естественной рекламы, является желание придать платным объявлениям менее раздражающий характер, тем самым увеличив их «кликабельность». Среди форматов естественной рекламы выделяют рекламное видео, изображения, статьи, музыку и другие медиаформы. Примером использования естественной рекламы может быть поисковый маркетинг (SEM) – объявления, показываемые рядом с результатами поиска, являются естественными для поискового запроса, или рекламные сообщения, размещаемые в сети микроблогов [5].

Новые формы и технологии рекламы, размещаемой в Интернете на видеопорталах, также являются перспективным направлением. В области видеоконтента происходят динамичные изменения: увеличивается качество размещаемого контента, активно внедряются мобильные приложения, соответственно, маркетинг в данной сфере также получает стимулы к развитию. Перспективными являются такие направления интернет-маркетинга, как мобильный маркетинг и многоэкранный маркетинг [4].

Многоэкранный маркетинг – маркетинг, который позволяет успешно рекламировать продукт в условиях многозадачности сегодняшней аудитории, так как реклама в этом случае размещается на большом количестве различных устройств: мобильных устройствах, планшетных компьютерах и т. д. [6].

На основании проведенного выше анализа можно сделать вывод о том, что будут увеличиваться бюджеты китайских компаний на интернет-рекламу и совершенствоваться технологии интернет-рекламы.

Литература

1. China Online Advertising Revenues Hit 154 Bn Yuan // Iresearch View / Iresearch Consulting Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iresearchchina.com/views/6221.html. – Дата доступа: 03.02.2015.

2. China Online Advertising Revenue Totals 42.22 Bn Yuan in Q3// Iresearch View / Iresearch Consulting Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iresearchchina.com/views/6093.html. – Дата доступа: 03.02.2015.

3. China Online Advertising Revenues See Tremendous Growth // Iresearch View / Iresearch Consulting Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iresearchchina.com/views/5876.html. – Дата доступа: 3.02.2015.

4. China Online Advertising Revenues See Impressive Growth // Iresearch View / Iresearch Consulting Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iresearchchina.com/views/5631.html. – Дата доступа: 03.02.2015.

5. Результаты исследований гласят: естественная реклама превосходит баннерную по эффективности // LPGENERATOR [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lpgenerator.ru/blog/2013/05/12/rezultaty-issledovanij-glasyat-estestvennaya-reklama-prevoshodit-bannernuyu-po-effektivnosti/. – Дата доступа: 03.02.2015.

6. Multi-Screen Marketing: The Remedy for a Multi-Tasking Audience // Appia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pages.appia.com/rs/appia/images/Multi-Screen_Marketing.pdf. – Дата доступа: 03.02.2015.

Материал поступил в редакцию 28.02.2015.

Таможенное обложение трансграничной электронной коммерции

Тамкович Сергей Александрович,
аспирант кафедры экономической информатики
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье приведены современные тенденции увеличения темпов роста электронной коммерции в мире и проанализированы основные проблемы применения мер таможенного регулирования трансграничной электронной коммерции. Приведены различные терминологические трактовки определения «электронная коммерция». Дано обоснование необходимости решения вопросов таможенного регулирования трансграничной электронной коммерции в рамках создаваемого Единого экономического пространства с целью недопущения бюджетных потерь участвующих стран.

In this article current trends of growth of electronic commerce in the world are described and the main problems of application of measures of customs regulation of cross-border electronic commerce are analyzed. Various terminological treatments definitions «electronic commerce» are given. Justification of need of the solution of questions of customs regulation of cross-border electronic commerce, within a created Common economic space for the purpose of prevention of the budgetary losses of the participating countries is given.

В настоящее время с развитием технологий высокоскоростного доступа в Интернет, с появлением беспроводных мобильных устройств – смартфонов и планшетов – глобальная мировая торговля товарами и услугами переживает фундаментальные изменения. Потребители совершают покупки по виртуальным каналам сбыта, которые обладают большим удобством и доступностью, чем традиционные физические. В свою очередь, для производителей и поставщиков товаров и услуг электронная коммерция быстро стала успешным инструментом для организации сбыта своей продукции. Это обусловлено значительными преимуществами электронной коммерции по сравнению с традиционными формами ведения бизнеса. Сегодня можно констатировать, что с появлением мобильных устройств высокоскоростного доступа в Интернет наступил очередной этап ускорения темпов роста электронной коммерции.

Термин «электронная коммерция» имеет несколько определений. В Типовом законе об электронной торговле, принятом в 1996 г. Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), электронная коммерция определяется как сделки, заключенные с помощью «сообщений данных», которые включают информацию, подготовленную, отправленную, полученную или хранимую с помощью электронных оптических или аналогичных средств, включая электронный обмен данными (ЭДИ), электронную почту, телеграмму, телекс или телефакс, но не ограничивается ими [3].Согласно документу организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) «OECD 2000 E-commerce: impacts and policy challenges» электронная коммерция означает ведение бизнеса через Интернет или продажу товаров и услуг, которые поставляются в обычном режиме, а также товаров, которые могут быть «оцифрованы» и доставлены онлайн, например программное обеспечение [6].Страны Европейского союза в Директиве 2000/31/ЕС европейского парламента и совета от 08.06.2000 определили правовой статус участников электронной коммерции, обозначив их как потребителей услуг информационного общества [8]. Однако у понятия «электронная коммерция» отсутствует общепризнанное определение, наполненное юридическим содержанием, но существуют лишь различные терминологические трактовки [1]. В данной статье термин «электронная коммерция» определяется как любая коммерческая сделка, подготовленная и проведенная полностью или частично с помощью Интернета, и рассматривается в рамках трансграничного взаи-

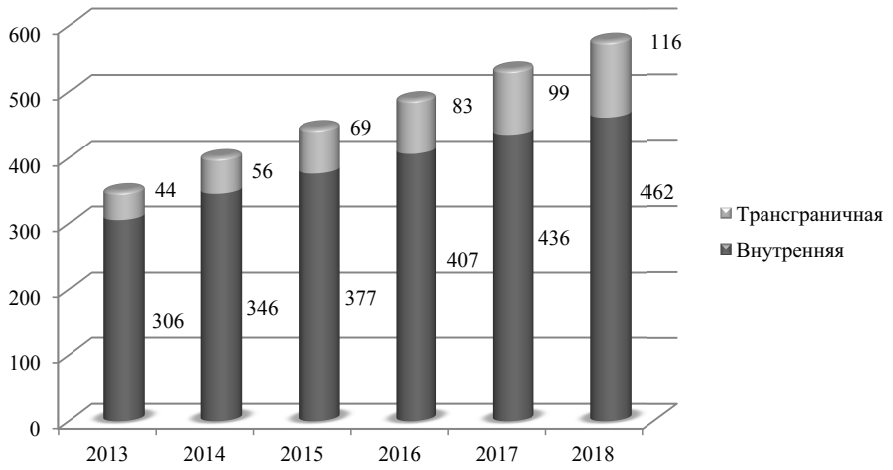


Рис. 1 –Прогноз роста рынка электронной коммерции Европейского союза
Источник: разработка автора [7]

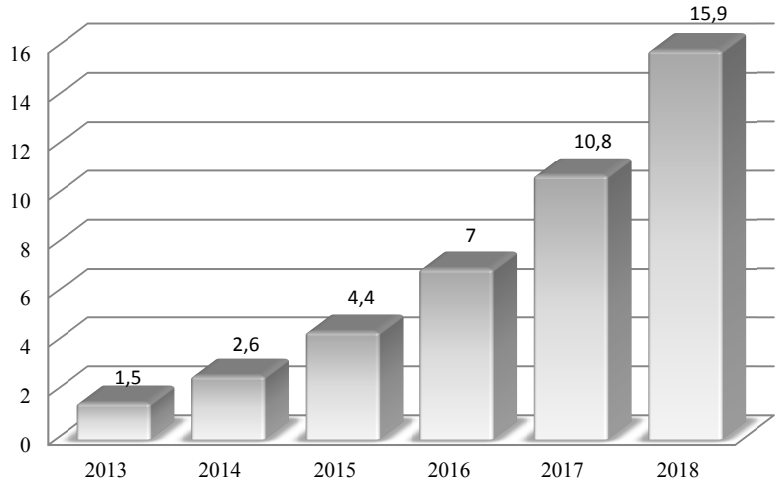


Рис. 2 – Прогноз роста мобильного трафика передачи данных (экзабайт)
Источник: [5, с. 5]

модействия, а именно электронная коммерция, которая включает более чем одну страну в сделке.

Темпы увеличения мировой электронной коммерции из года в год показывают неуклонный рост. В соответствии с исследованиями Европейской торговой онлайн-ассоциации EMOTA (рис. 1) объем электронной коммерции в Европейском союзе за 2013 г. составил более 350 млрд евро и по прогнозам к 2018 г. достигнет уровня 578 млрд евро, а доля трансграничных электронных продаж вырастет более чем в два раза: с 44 млрд евро в 2013 г. до 116 млрд евро к 2018 г. [7].

По исследованиям консалтинговой компании Forester объем электронной коммерции Соединенных Штатов составляет почти 5 % от всех розничных продаж. Доходы от электронной коммерции продолжают расти по всему миру: в США, Западной Европе и Китае будут приносить в этом году более 800 млрд долл. в онлайн-продажах [11]. В дальнейшем данный рост будет увеличиваться в силу возрастания объема использования мобильных устройств, которые будут применяться для проведения электронных торговых операций (рис. 2). Глобальное использование планшетных компьютеров подойдет к отметке 1 млрд к 2018 г., что почти в три раза больше нынешнего уровня [5].

Принимая во внимание описанные выше тенденции роста доходов электронной коммерции, несложно спрогнозировать возникновение целого ряда проблем, которые могут появиться в результате перевоплощения традиционной торговли в электронные формы. В результате такого перевоплощения, по аналогии с традиционными формами торговли, обязательно возникнет необходимость принятия участвующими странами защитных мер тарифного регулирования трансграничной электронной коммерции с целью ис-

ключения потерь таможенных доходов и создания благоприятной конкурентной среды.

Попробуем рассмотреть два простых примера, которые в общих чертах иллюстрируют основную суть проблемного поля.

Пример 1. Житель Беларуси посетил Amazon.com и приобрел напечатанную книгу французского автора, которая была доставлена в Республику Беларусь с помощью почтовой службы доставки со склада Amazon.com в Германии. Еще он приобрел и загрузил с сайта электронную книгу французского автора. Кроме того, он оформил трехмесячную подписку, которая дает ему право скачать любую электронную книгу, музыкальные файлы и программное обеспечение в течение этого времени. В рассматриваемом примере доход от продажи товаров получил Amazon.com, однако в бюджет Республики Беларусь поступит только пошлина, уплаченная после таможенного оформления и последующего выпуска в свободное обращение печатной книги, потому как последняя является физическим товаром.

Пример 2. Фирма – резидент Республики Беларусь разрабатывает игры, программы для смартфонов и планшетов и продает их с помощью своего сайта, который зарегистрирован в США. В этом случае фирма, получая прибыль от покупателей из разных стран, не заплатит ничего в бюджет Республики Беларусь, кроме подоходного налога своих наемных работников, который, скорее всего, спрячет от налоговых органов путем регистрации промежуточных фирм в офшорных зонах.

И это только простые примеры, не говоря уже об услугах по хранению цифрового контента и других услугах, которые могут быть предоставлены с помощью новейших облачных технологий, или игорном онлайн-бизнесе, который собирает миллионные прибыли. Понятно, что не без помощи всякого рода офшоров и других налоговых убежищ, но именно электронная коммерция делает эти убежища гораздо более привлекательными. Хотелось бы заметить, что указанная выше проблема не относятся исключительно к компаниям или плательщикам, которые намеренно обходят закон. Проблема также существенна для всех, кто подчиняется закону.

Проблема таможенного обложения электронной торговли с помощью тарифов возникла уже на заре зарождения электронной коммерции. Но пока были не столь очевидны убытки, чтобы отдельные государства и мировое сообщество в целом всерьез задумались об этой проблеме. Если обратиться к истокам, то мы увидим, что США впервые провозгласили принцип освобождения электронной коммерции от всех налогов, дабы не воспрепятствовать развитию последней. Они первые в 1998 г. приняли закон о налоговой свободе в Интернете, действие которого не раз продлевалось. Теперь же, когда объемы электронной коммерции стали настолько существенны, что составили конкуренцию реальному торговому сектору США, некоторые из конгрессменов предлагают пересмотреть эту позицию, приводя при этом конкретные цифры. Так, в докладе Джона Конаерса, представителя в конгрессе от штата Мичиган, было озвучено, что потеря доходов от продаж в Интернете на протяжении 2012–2013 гг. составила 872 млн долл. [9]. Это, в свою очередь, привело к сокращению государственных образовательных программ.

Деловые круги США также озабочены решением этой проблемы. Даже гигантский интернет-магазин Amazon.com, который извлекает выгоду из отсутствия обязанности уплачивать налоги с продаж во многих государствах, поддерживает данную инициативу. Среди других сторонников, убеждающих конгресс принять закон, решающий эту проблему, присутствует Национальная ассоциация губернаторов во главе более десятка губернаторов, как республиканцев, так и демократов.

Европейский союз в отличие от США, напротив, более заинтересован в скорейшем устранении пробела налогообложения в сфере электронной коммерции и выстраивает свою внутреннюю и внешнюю налоговую политику на основе концепции максимально жесткого государственного регулирования электронных экономических отношений, исходя из приоритетов бюджетных и налоговых интересов. По мнению большинства европейских стран, доходы от налогообложения электронной коммерции в настоящее время могут быть достаточно велики, а в будущем станут одной из важнейших статей пополнения государственного бюджета. С целью реализации этого власти отдельных европейских стран (Франция, Швейцария, Германия) инициировали создание механизма идентификации субъектов электронной коммерции, ведущих незаконную деятельность. Для этого на всех сайтах компаний, которые работают законно, размещается специальный опознавательный знак с идентификационным номером, который позволяет потребителю проверить факт регистрации субъекта электронной коммерции в налоговых органах. Поэтому при покупке товаров у таких предпринимателей государство предоставляет потребителям гарантии защиты

Таблица 1– Разработанные ОЭСР общие принципы налогообложения электронной коммерции

Нейтральность	Налогообложение должно стремиться быть нейтральным и справедливым между формами электронной коммерции, а также между обычными и электронными формами торговли. Бизнес-решения должны быть мотивированы экономическими, а не налоговыми соображениями. Налогоплательщики в равнозначных ситуациях, осуществляющие равнозначные операции, должны подвергаться одинаковым уровням налогообложения
Эффективность	Расходы налогоплательщиков и административные затраты фискальных органов, насколько это возможно, должны сводиться к минимуму
Определенность и простота	Налоговые правила должны быть четкими и простыми для понимания, чтобы налогоплательщики смогли предвидеть налоговые последствия при планировании сделок, в т. ч. знать, когда, где и как уплаченный налог должен учитываться
Справедливость	Налогообложение должно включать необходимое количество налогов в нужное время. Стремление к уклонению от уплаты налогов должно сводиться к минимуму. При этом меры противодействия потерям должны быть соизмеримы возникающим рискам
Гибкость	Система налогообложения должна быть гибкой и динамичной, идущей в ногу с информационно-технологическими и коммерческими разработками

их прав. Естественно, пользователи Сети для исключения рисков предпочитают работать именно с теми компаниями, которые имеют на своем сайте идентификационный номер. Гарантией служит обязанность компании не только встать на налоговый учет, но подписать соглашение о предоставлении исчерпывающей информации о движении денежных средств через электронные платежные системы, которые в настоящее время не обеспечивают доступность компетентным органам для проведения контроля [2, с. 20].

На международном уровне в 1998 г. во время конференции в Оттаве под названием «Мир без границ: понимая потенциал электронной коммерции» страны – участницы ОЭСР, ее комитет по вопросам налогообложения (CFA) пришли к выводу, что принципы налогообложения, которыми руководствуются правительства в отношении к обычной торговле, должны также применяться ими к электронной коммерции (табл. 1). Комитет CFA считает, что существующие правила применения налогов могут способствовать реализации этих принципов [10].

С учетом изложенного становится очевидным, что реализация таможенного обложения трансграничной электронной торговли становится архиважной задачей на пути формирования электронной экономики, управляемой электронным правительством, для каждого отдельно взятого государства в составе глобальной системы мирохозяйственных электронных связей. Для реализации этой задачи необходимо принять ряд организационных, законодательных и других инициативных мер не только на национальном уровне, но и на международном – наднациональном. Конечно, на пути реализации данной задачи, безусловно, придется столкнуться с целым рядом проблем, лежащих не только в технической плоскости, но и в других сферах сетевого взаимодействия пользователей. Попробуем коснуться и попробовать дать характеристику основным из них.

Основная масса проблем заключается в философии и технологиях построения самой сети Интернет, в свободной среде киберпространства, в которой и происходят пользовательские коммуникации. Здесь примечательно было бы вспомнить Джона Перри Барлоу – основателя и вице-председателя Фонда электронных рубежей (Electronic Frontier Foundation), организации, посвященной исследованию социальных и правовых проблем, связанных с киберпространством, и защите свободы в Интернете, который в своей увлекательной Декларации независимости киберпространства сказал: «Истинную силу правительствам дает согласие тех, кем они правят. Нашего согласия вы не спрашивали и не получали. Мы не приглашали вас. Вы не знаете ни нас, ни нашего мира. Киберпространство лежит вне ваших границ. Не думайте, что вы можете построить его, как если бы оно было объектом государственного строительства. Вы не способны на это. Киберпространство является делом естества и растет само посредством наших совокупных действий… Мы устанавливаем свой, собственный общественный договор. Этот способ правления возникнет согласно условиям нашего, а не вашего мира. Наш мир — другой…»

Отсутствие географических границ

Имеющаяся нынешняя архитектура киберпространства отвергает концепцию географической границы. Интернет не привязан к какому-либо центральному компьютеру или месту управления, не имеет какой-либо организационной струк-

туры и вообще какого-либо физического месторасположения и, следовательно, географических границ. В Сети функционируют миллионы маршрутизаторов (Routers), которые в каждый момент времени определяют наиболее оптимальный путь для передачи данных в системе. Администраторы, обеспечивающие техническую поддержку системы, не контролируют информацию, которая передается через их компьютеры. Техническая природа Интернета построена таким образом, что отслеживание передачи информации либо воспрепятствование передаче информации в Сети весьма затруднительно. С технической точки зрения, не имеет никакого значения, передается информация в пределах одной страны или через границы нескольких государств. Если для потребителей месторасположение электронного магазина не имеет значения, то для таможенных органов оно является решающим для определения страны происхождения или поставки товара.

Анонимность участников электронной коммерции

Благодаря технической природе Интернета участники электронной коммерции имеют возможность оставаться анонимными не только по отношению друг к другу, но и по отношению к фискальным органам. Доменное имя в интернет-адресе или в адресе электронной почты может указывать лишь на государство возможного местонахождения юридического или физического лица, участвующего в сделке, однако не позволяют это лицо идентифицировать. До настоящего времени отсутствует техническая возможность установить личность участника электронной коммерции, в первую очередь имя (наименование) и фактическое местонахождение, на основании его IP-адреса. В лучшем случае IP-адрес позволяет установить только страну и город, где было установлено сетевое соединение. Кроме того, существуют специальные средства, позволяющие скрывать истинный IP-адрес компьютера. Также нельзя достоверно установить местонахождение банка – эмитента кредитных карт, с помощью которых производилась оплата. Покупатель – резидент одного государства может оплатить покупку в интернет-магазине в валюте продавца – резидента другого государства. При этом он может воспользоваться кредитной картой, эмитированной банком третьего государства. Отсюда вытекают проблемы определения резидентства участвующего лица и конечного места доставки товара с целью применения того либо иного таможенного режима.

Анонимность движения товаров

Поскольку отсутствуют в Интернете границы, то, естественно, оцифрованные товары или услуги, пересылаемые (предоставляемые) по каналам связи, движутся от поставщиков к потребителям анонимно. К ним невозможно применить какие-либо формы таможенного контроля. Для этих целей таможенным органам пришлось бы осуществлять постоянный мониторинг передачи данных в Интернете. Вместе с тем на сегодняшний день объем информации, передаваемой в Интернете, достиг таких масштабов, что государства не в состоянии их контролировать. Кроме того, необходимо учитывать, что информация передается пакетами данных, содержание которых технически невозможно определить. Более того, передаваемая информация может быть защищена либо закодирована.

С целью решения описанных выше вопросов было высказано множество мнений и вариантов. К примеру, было предложено создать так называемый «Глобальный налоговый фонд» GTF (*Global Tax Fund*), в который будут взиматься фиксированные налоги вне зависимости от источника происхождения налогооблагаемой базы. Глобальный фонд GTF будет главным наднациональным институтом. Чтобы трансграничные доходы электронной коммерции облагались налогом, страны должны заключить с GTF соответствующий договор. GTF должен стать главным администратором, осуществляющим ведение и контроль налоговых поступлений глобальной электронной коммерции. Средства, образующиеся в GFT от налоговых поступлений, можно будет направлять на финансирование глобальных общественных благ, таких как стабилизация климата на планете, развитие глобальных коммуникационных сетей и Интернета, а также на борьбу с заболеваниями и эпидемиями[4, с. 666]. Также выдвигалась инициатива введения в обиход юридического термина «постоянное представительство», который определял бы компьютерное оборудование либо сервер, на котором предприятие осуществляет свои бизнес-функции. Данное представительство после соответствующей регистрации могло быть наделено определенным юридическим статусом, который впоследствии использовался бы для квалификации сделок [2, с. 54].

Поскольку вопросы таможенного обложения оцифрованных товаров и услуг находятся в плоскости глобальных проблем развития и нормативного регулирования самой сети Интернет, решение данной проблемы путем усилий какой-либо отдельной страны представляется не-

исполнимым. Здесь нужны совместные усилия и комплексный подход стран мирового сообщества в разработке стратегий и тактик по решению предстоящих вопросов таможенного регулирования трансграничной электронной коммерции.

Формирующееся на основе договора стран о Таможенном союзе Единое экономическое пространство, по мнению автора, должно учесть вопросы налогового и таможенного регулирования электронной коммерции с целью недопущения потери поступлений в бюджеты стран-участников, а также с целью соблюдения авторских прав и противодействия незаконному обороту контрафактной и общественно-вредной оцифрованной продукции. Для реализации этого страны-участницы могут договориться о создании единого межгосударственного координационного органа, в обязанности которого будут входить не только вопросы разработки единой таможенно-тарифной и ограничительной политики осуществления деятельности в области трансграничной электронной коммерции, но и вопросы распределения поступлений сумм в бюджет государств-участниц. Дополнительные средства, оставшиеся после распределения, либо определенный оговоренный процент средств может быть направлен на финансирование поддержки развития систем электронной коммерции, развитие информационно-коммуникационных технологий и других союзных программ. Создание такого органа будет выгодно не только отдельным странам-участницам, но и в целом формирующемуся сообществу стран, которые входят в Единое экономическое пространство.

Литература

1. Васильева, Н. Электронная коммерция как правовая категория / Н. Васильева // Ecommercelaw.ru [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://ecommercelaw.ru/elektronnaya-kommerciya-kak-pravovaya-kategoriya.html. – Дата доступа: 10.03.2014.

2. Корень, А. В. Налогообложение субъектов электронной коммерции: проблемы и перспективы: монография / А. В. Корень – Владивосток: ВГУЭС, 2010. – 176 с.

3. Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле и Руководство по принятию 1996 года // Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли [Электронный ресурс]. – 1997. – Режим доступа: http://www.uncitral.org/pdf/russian/texts/electcom/05-89452_ Ebook. pdf. – Дата доступа: 27.03.2014.

4. Azam, R. Global taxation of cross border E-Commerce income / R. Azam // Virginia Tax Review. – 2012. – Vol. 31, № 4. – P. 639–693.

5. Cisco Visual Networking Index: Global Mobile Data Traffic Forecast Update, 2013–2018 [Electronic resource]. – 2014. – Mode of access: http://www.cisco.com/c/en/us/solutions/collateral/service-provider/visual-networking-index-vni/white_paper_c11-520862.pdf. – Date of access: 27.03.2014.

6. E-commerce: impacts and policy challenges // OECD 2000 [Electronic resource]. – 2000. – Mode of access: http://www.oecd.org/eco/outlook/ 2087433.pdf. – Date of access: 18.04.2014.

7. Devenuto, W. Latest developments and data on e-commerce / W. Devenuto // See how e-commerce is doing [Electronic resource]. – 2014. – Mode of access: http://www.emota.eu/#!statistics/ccor. – Date of access: 20.06.2014.

8. Directive 2000/31/EC of the European parliament and of the council of 8 June 2000: on certain legal aspects of information society services, in particular electronic commerce, in the Internal Market (Directive on electronic commerce) // Official Journal of the European Communities [Electronic resource]. – 2000. – Mode of access: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri= CELEX:32000L0031&from=EN. – Date of access: 18.04.2014.

9. Marketplace equity Act of 2011 // Committee on judiciary house of representatives one hundred twelfth congress [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://judiciary.house.gov/_files/hearings/printers/112th/112-157_75308.PDF. – Date of access: 20.02.2013.

10. OECD Electronic commerce: Taxation framework conditions: A Report by the Committee on Fiscal Affairs, as presented to Ministers at the OECD Ministerial Conference, «A Borderless World: Realising the Potential of Electronic Commerce» [Electronic resource]. – 1998. – Mode of access:http://www.oecd.org/data-oecd/46/3/1923256.pdf. – Date of access: 14.12.2013.

11.. Widder, Z. Take Youre Commerce Business Global / Z. Widder // Executive Overview: The eCommerce Globalization Playbook [Electronic resource]. – 2014. – Mode of access: http://www.forrester.com/Take+Your+eCommerce+Business+Global/fulltext/-/E-RES115747?isTurnHighlighting=false&highlightTerm=Forecast,%202013%20To%202018%20(US). – Date of access: 20.03.2014.

Материал поступил в редакцию 23.10.2014.

Основные проблемы китайской электронной коммерции

Ли Чжунхуа,
магистр экономических наук, аспирант кафедры маркетинга Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

Китайские компании активно используют интернет-маркетинг и электронную коммерцию для работы на внутреннем рынке и для выхода на внешние рынки. Данный способ присутствия на зарубежных рынках является весьма выгодным на основании эффективной системы организации бизнеса. В данной статье рассматриваются ключевые проблемы развития китайской электронной коммерции и предлагаются направления по их разрешению.

Chinese companies are actively using internet marketing and e-commerce for the internal market and to access external markets. This mode of presence in foreign markets is very profitable on the basis of an effective system of business organization. This article discusses the key problems of development of Chinese e-commerce and proposes directions for their resolution.

Использование интернет-маркетинга и электронной коммерции китайскими предприятиями рассматривается как обязательная ключевая составная часть комплекса маркетинга и бизнеса для продвижения и продажи товаров на внутреннем и внешних рынках. Но в то же время существует ряд проблем в данной сфере, о которых речь пойдет ниже.

В специальном исследовании, проведенном Государственной комиссией по торговле в Китае, отмечаются основные факторы, которые препятствуют дальнейшему развитию электронной коммерции в стране.

Были выделены следующие факторы, препятствующие развитию электронной коммерции в Китае: сетевая безопасность, интернет-инфраструктура, нормативно-правовая база в области регулирования электронной коммерции, проблемы в области стандартизации, системы оплаты, сетевой масштаб рынка, информационные технологии и квалификация менеджмента.

Среди этих факторов сетевая безопасность была перечислена как наиважнейший фактор. Чтобы гарантировать безопасность, самый простой путь для китайских организаций состоит в том, чтобы ограничить доступ локальной сети Интернет к глобальной, но эта операция снижает скорость передачи данных, таким образом уменьшая рабочую эффективность и скорость ответной реакции.

В Интернете зарегистрировано так много сайтов, и их посещает такое огромное количество людей, а вопрос с обеспечением безопасности интернет-сделок еще не решен. Основная сложность здесь заключается в том, что не выработана система оплаты и кредитования. Закон от 01.04.2005 «Об электронной подписи» и предложенные способы удостоверения личности устранили некоторые вопросы, связанные с недоверием при заключении сделки в Интернете, но для получения реальных результатов еще нужно время. Что касается кредитной системы, в Китае она еще далека от совершенства, общество еще не созрело. Сейчас появляется все больше и больше коммерческих сайтов, на которых работа с клиентами осуществляется в интерактивном режиме, сайты становятся все более практичными и удобными для пользователей. Уже официально открылся первый сайт с надежной системой безопасности www.bbkey.com, еще будет подготовлена нормативно-правовая база и усовершенствована система кредитования, и тогда вопросы, связанные с безопасностью занятия электронной коммерческой деятельностью, смогут быть решены [2].

После сетевой безопасности следуют проблемы инфраструктуры. Некоторые крупные организации должны создавать собственные сети, чтобы решить слабую проблему инфраструктуры.

Отсутствуют законы, инструкции, системы подтверждения достоверности заключаемых со-

глашений, не развиты каналы оплаты через сеть Интернет.

Большинство компаний в Китае еще не разработали конкретные стратегии развития электронной коммерции.

Компании испытывают недостаток в высококвалифицированных кадрах, которые были бы не только опытными специалистами в информационных технологиях, но и отлично разбирались в работе самой компании [1].

Правовая система Китая на незрелой стадии. Законодательство, связанное с электронной коммерцией, не шло в ногу с развитием новой технологии. Поэтому на данном этапе продолжается создание нормативной базы, которая бы в целом регулировала электронную коммерцию в Китае.

Недостаточное количество профессиональных и компетентных сотрудников в области розничных онлайн-продаж и высокая текучесть кадров – это также одно из препятствий развития электронной коммерции в Китае.

Модель функционирования интернет-магазина значительно отличается от обычных магазинов. Например, если взять систему распределения. Система поставок интернет-магазина должна быть более функциональной, чем офлайн-магазинов.

В интернет-магазине продавцы зачастую должны сотрудничать более близко с поставщиками, преобразовывать логистические потоки, обеспечивать обратную логистику и т. д. Такие специфичные требования к интернет-магазину и его сотрудникам вызывают потребность в дополнительных инвестициях в человеческий капитал.

Среди проблем электронной коммерции можно также выделить определенное недоверие покупателей к интернет-магазинам, так как поддельные товары проще приобрести онлайн, ведь потребители не могут оценить качество товара, пока он не будет им доставлен. Соответственно, большинство потребителей очень беспокоятся о качестве товаров, приобретаемых онлайн. А постоянное увеличение объемов электронной торговли может происходить параллельно со снижением качества товаров, возникновением недобросовестных интернет-магазинов.

В рамках роста экономики Китая продолжается активное развитие и улучшение условий электронной коммерции.

Однако логистика остается основной проблемой для участников электронной коммерции.

Например, на сегодняшний день в Китае наблюдается значительный рост системы экспресс-доставок внутри страны, что тесно связано с ростом объемов электронной коммерции. Отметим, что замедленные темпы развития данного сектора могут сдерживать развитие электронной коммерции в стране. А в условиях того, что участники электронной коммерции пытаются привлечь все больше и больше клиентов со всего мира, при этом улучшая качество предлагаемой продукции и услуг, может возникнуть проблема в обеспечении качественной логистики в отдаленных регионах и за рубежом [3].

Относительный дефицит высококачественных логистических компаний в Китае вызывает следующие проблемы для компаний электронной коммерции: доставки товаров с опозданием, повреждение или потеря товаров в процессе доставки, негативные отзывы потребителей, трудности в процессе оформления расчета наличными денежными средствами, слабо поставленный процесс обратной логистики, неизбежно затрагивают кредитоспособность и имидж бренда компаний электронной коммерции [3].

Кроме того, лидеры электронной коммерции в определенных отраслях промышленности, включая детские товары, бытовую электронику, телекоммуникации, компьютерные продукты и мебель, борются с неспособностью логистических компаний обращаться с большими или нерегулярными партиями. Не много внутренних специальных компаний работает с фрахтом, а фрахтовые компании не могут предоставить доставку товара непосредственно к покупателю, так называемую «доставку до двери».

Есть несколько способов, с помощью которых китайские компании решают проблемы логистики в сфере электронной торговли.

Первый из них – построение собственной логистической сети.

В основном этот способ используют крупные участники электронной коммерции. Они принимают решение построить свои собственные внутренние сети логистики, используя собственные силы и разработав грамотную бизнес-модель, которая гарантировала бы качество логистики. Некоторые из этих компаний сразу создали свои сети, а некоторые пришли к этому после неудачного опыта обращения к посредникам на рынке логистических услуг. В конечном счете повышение качества и контроля за доставкой отразилось в увеличении скорости доставки и улучшении качества обслуживания клиентов.

Например, 360buy.com объявил о 300%-ном темпе роста за прошлые пять лет после того, как внедрил в 2009 г. собственную систему логистики по срочной доставке, центр которой разместился в Шанхае. Данная логистическая структура

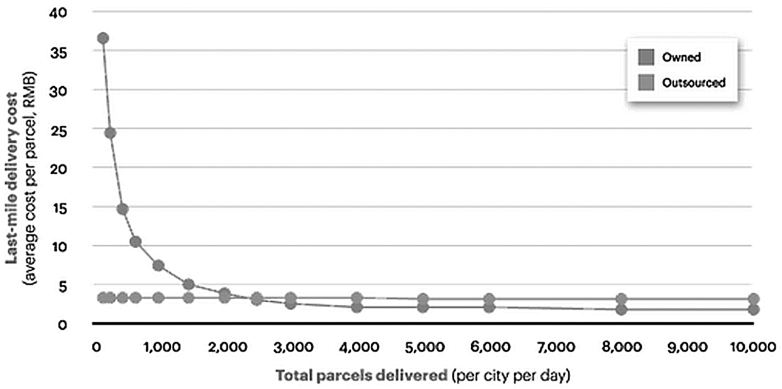


Рис. 1– Затраты на одну доставку в зависимости от объемов доставки в день
Источник: собственная разработка на основе [3]

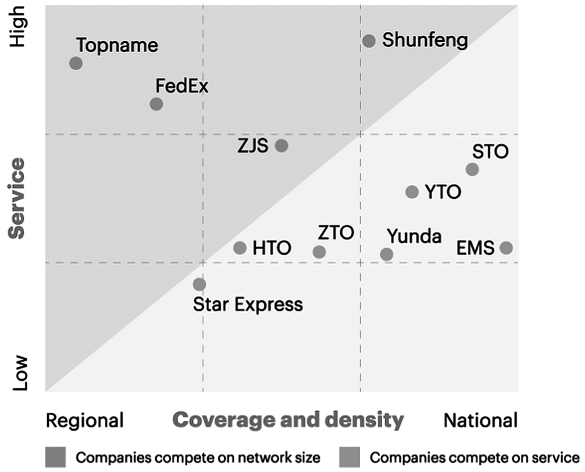


Рис. 2 – Компании экспресс-доставки в Китае
Источник: собственная разработка на основе [3]

обеспечивает компании доставку в тот же день или на следующий день из четырех центров распределения в Пекине, Шанхае, Гуанчжоу и Чэнду. Компания планирует инвестировать больше чем 100 млн долл., чтобы построить еще один крупный новый центр распределения в Шанхае [3].

Однако строительство собственной сети логистики – не для каждой компании, только для компаний с большими объемами продаж.

Например, если объемы доставки составляют меньше чем 500 доставок в день, оплата услуг собственной команды по доставке будет составлять 15 китайских юаней, или 2,28 долл. США за единицу. Эта стоимость снизится до 2 юаней, или 0,30 долл. США за единицу при 10,000 доставок в день (рис. 1).

Следующий способ организации логистики – обращение к посредникам: специализированным логистическим компаниям. Учитывая отсутствие возможностей, большинство компаний электронной коммерции все еще использует именно этот способ. Большинство поставщиков срочной доставки в Китае может быть сгруппировано в два типа (рис. 2).

Первый тип – крупные логистические компании, предлагающие базовые услуги. Компании в этой категории, как правило, охватывают значительную часть страны своими услугами, но предоставляют только основные функции службы доставки. Большинство полагается на франшизы, чтобы расшириться быстро (только 20–40 % вновь созданные компании). Данные компании конкурируют главным образом по скорости и цене доставки.

Эти крупные логистические компании не предлагают такие сложные услуги, как возврат товаров, оплата наложенным платежом и др.

Например, большинство компаний предлагает одно- или двухнедельные отсрочки по оплате наложенным платежом, что подвергает финансовую устойчивость компании электронной коммерции существенному риску.

Исключением из этой системы является компания Shunfeng Express. Крупнейшая частная спе-

циализированная компания в Китае больше чем с 2000 точек надежного и быстрого обслуживания, она является лидером на рынке логистических услуг.

Второй тип компаний – мелкие логистические компании, предлагающие более сложные услуги. Эти, как правило, полностью находящиеся в собственности компании имеют относительно небольшой охват территории своими услугами. Некоторые, такие как Topname, конкурируют только в отдельном регионе. Небольшой охват рынка позволяет компаниям оказывать полноценные услуги, такие как складирование, наложенные платежи и др. Эти компании выбирают регионы с достаточным объемом электронной коммерции и сосредотачиваются главным образом на рынке B2C.

Международные компании, такие как FedEx и TNT, также попадают в эту категорию. Они имеют более ограниченные сети, чем внутренние игроки, но предлагают более широкий ассортимент услуг и более надежны и последовательны.

Существует явная проблема на рынке, поскольку ни один участник не предлагает достаточно широкий спектр услуг по конкурентоспособной цене через широкую сеть. Однако много логистических компаний сегодня вкладывают капитал, чтобы расширить свои возможности, особенно в междугородних перевозках и доставках «последней мили» и процессе складской комплектации и упаковки, который может занимать около 40 % совокупной стоимости логистической услуги [3].

И, наконец, третий способ – создание компании на основе партнерства с логистической фирмой или покупка существующей логистической компании.

Третий подход предполагает инвестирование капитала в существующие компании логистики или сотрудничество с ними в форме партнерства.

Например, Alibaba, гигант электронной коммерции, который владеет Taobao, инвестировал 4,5 млн долл. США в Star Express и HTO – крупнейшие китайские компании срочной доставки. Однако, учитывая ежедневный объем поставок Taobao (3 млн поставок в день), ни одна логистическая компания не способна справиться с таким внушительным оборотом. Также Alibaba планирует инвестировать 4,6 млрд долл. США за следующие пять лет, чтобы построить сеть складов по всей стране [3].

Также к разряду логистических проблем относится неразвитость электронной коммерции в городах нижних уровней и западных регионах [4; 5]. Это связано с тем, что:

– большинство логистических центров расположено в городах первого уровня и административных центрах провинций, соответственно, доставка товаров в города нижних уровней или сельские районы затруднена;

– количество интернет-пользователей в городах нижних уровней невелико.

На наш взгляд, реальные решения проблем логистики в электронной коммерции, вероятно, будут найдены в стратегических партнерствах между фирмами электронной коммерции и сторонними поставщиками логистики, в т. ч. зарубежными компаниями.

Что касается интернет-маркетинга в Китае, то основной трудностью здесь является обеспечение высокоскоростного доступа в Интернет для жителей всех регионов страны. Ведь если у потенциального покупателя интернет-магазина медленное подключение к Интернету и плохая связь, большинство современных рекламных средств, таких как анимированные ролики, презентационные фильмы и высококачественная графика, будут недоступны клиенту.

Однако отметим, что правительство Китая работает в данном направлении, и в ближайшие несколько лет планируется обеспечить практически для всех пользователей страны доступ к высокоскоростному широкополосному Интернету, особенно это актуально для удаленных от центра маленьких городов.

Одним из важных недостатков онлайн-торговли является отсутствие возможности потребителю опробовать товар до того, как сделать покупку. Проблема отсутствия возможности у покупателя «потрогать» товар также может решаться иными способами (например, некоторые владельцы интернет-магазинов используют фотографии товара высокого качества и разрешения, стараясь передать в изображениях все детали и особенности своей продукции). Набирает популярность и использование специальной фототехники для оцифровки снимков товара в формате 3D (объемное изображение), дающее посетителю интернет-магазина рассмотреть товар со всех ракурсов.

Еще один тормозящий фактор – это ограниченность платежных методов, которым доверяют потребители. Но, в принципе, все эти ограничения касаются только B2C [6].

Как для компаний, так и для потребителей, участвующих в онлайн-бизнесе, вопросы безопасности очень важны. Многие потребители боятся

делать покупки в Интернете, так как не уверены, что их персональная информация останется конфиденциальной. Уже были случаи, когда компании, которые занимались онлайн-бизнесом, были пойманы на разглашении конфиденциальной информации, касающейся их клиентов. Некоторые из них декларировали на своих веб-сайтах, что гарантируют конфиденциальность информации о потребителе. Продавая информацию о своих клиентах, такие компании нарушают не только свою декларируемую политику, но и законы сразу нескольких государств.

Вопрос безопасности является одним из основных для компаний, которые серьезно подходят к бизнесу в Интернете. Шифрование – один из основных методов, использующихся для обеспечения безопасности и конфиденциальности передаваемых данных в Интернете.

Для скорейшего развития электронной коммерции предлагается осуществить следующее:

1) внести некоторые определенные изменения в законодательную систему КНР, а именно: усовершенствовать нормы права, финансовую систему и систему налогообложения, создать благоприятные условия для инвестиций в интернет-бизнес и активное проведение мероприятий в области электронного правительства;

2) ускорить создание системы стимулирования компаний электронной коммерции, а именно: создать эффективную систему кредитования, платежей, стандартов, перевозок;

3) сделать информацию более доступной для населения, чтобы крупные, средние и малые предприятия, а также потребители товаров и услуг были заинтересованы в электронной коммерции, интернет-маркетинге и интернет-бизнесе в целом;

4) усовершенствовать техническую базу и систему обслуживания электронной коммерции;

5) активно информировать потенциальных покупателей и потребителей о выгодах от использования электронных операций;

6) организовать эффективную систему безопасности электронных торговых операций для отечественных и иностранных покупателей от недобросовестных продавцов или криминальных элементов;

7) соответствующим органам государственной власти необходимо обратить внимание на целесообразность и своевременность подготовки кадров в сферах интернет-бизнеса, электронного правительства, обеспечения безопасности информационных технологий;

8) расширять международное сотрудничество в вышеобозначенных областях;

9) способствовать тому, чтобы китайский электронный бизнес активно принимал участие в национальных, международных и зарубежных выставках;

10) продолжить активное наращивание присутствия электронных торговых площадок (интернет-магазинов) на локальных внешних рынках на основе предоставления качественных товаров и услуг по рыночным ценам, использования маркетинга взаимоотношений и эффективной логистики.

Предлагаемые выше мероприятия направлены на решение актуальных вопросов развития экономики государства.

Электронная коммерция должна совершенствоваться день ото дня, быть безопасной, гармонично развиваться, должна быть хорошо налажена. Это то, к чему стремится приблизиться имеющая свою специфику китайская электронная коммерция [2].

Литература

1. Culture and science of China [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.china.org.cn/english/24026.htm. – Дата доступа: 25.10.2014.

2. Ху Цзюнь Жун. Развитие электронной коммерции в Китае [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bsu.by/Cache/pdf/48443.pdf. – Дата доступа: 25.10.2014.

3. China's E-Commerce Market: The Logistics Challenges [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.atkearney.com/paper/-/asset_publisher/dVxv4Hz2h8bS/content/chinas-e-commerce-market-the-logistics-challenges/10192#sthash.IXxhZdRJ.dpuf. – Дата доступа: 25.09.2014.

4. Online retailing in China / Report / The Fung Business Intelligence. – 2012. – 51 p.

5. Foreign legal and regulatory landscape: its effect upon the development and growth of e-commerce [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fas.org/irp/nic/legal_landscape.htm. – Дата доступа: 25.09.2014.

6. Zixiang (Alex) Tan And Wu Ouyang, Diffusion and Impacts of the Internet and E-commerce in China [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://aws.iwi.unileipzig.de/em/fileadmin/user_upload/doc/Issues/Volume_14/Issue_01/V14I1_Diffusion_and_Impacts_of_the_Internet_and_Ecommerce_in_China.pdf. – Дата доступа: 25.09.2014.

Материал поступил в редакцию 27.02.2015.

Перспективы применения технологий электронного бизнеса для диверсификации экономики Ливии

Анажар Махмуд Али,
аспирант кафедры экономической информатики
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

Статья посвящена анализу факторов эффективности применения технологий электронного бизнеса во внешнеэкономической деятельности и торговле в контексте задач диверсификации и обеспечения устойчивого развития экономики Ливии.

This article analyzes the factors useful applications of e-business in foreign trade and commerce within the context of diversification and sustainable development of the economy of Liviya.

Введение

В связи с развитием электронного бизнеса и внедрением технологий электронной торговли в практику предприятий и банков произошли изменения в характере проведения коммерческих и финансовых транзакций, а также в разработке и внедрении деловых стратегий, и, собственно, в технологиях торгово-экономических отношений. Все эти новые явления в международной торговле говорят об актуальности теоретического исследования такой сложной, многоплановой и недостаточно исследованной области, как выявление роли электронного бизнеса и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в развитии международных торгово-экономических отношений. Особую актуальность эти исследования имеют для восстановления и дальнейшего развития экономики современной Ливии.

Электронный бизнес становится одним из важнейших факторов успешного функционирования любой экономической системы, оказывая воздействие на развитие и модернизацию торгово-экономических отношений. Поэтому исследования подобных трансформаций весьма актуальны и своевременны, так как возникающие в бизнесе организационные схемы базируются на сетевом принципе и на сетевом взаимодействии, которое становится фундаментальным принципом, а сами сети – основополагающим инструментом новой организационной схемы в торгово-экономических отношениях, в которых осуществляется современное высокотехнологичное управление на базе электронной инфраструктуры [1–3].

Основная часть

Международные торгово-экономические отношения на современном этапе включают тесное взаимодействие электронного, виртуального и реального секторов экономики. Технологии электронного бизнеса дают возможность создать виртуальную корпорацию для эффективной организации глобальной деятельности посредством использования электронной почты, сети Интернет, глобальных каталогов товаров и услуг, современной логистики и видеоконференций. Они объединяют компании и их филиалы, расположенные в разных географических точках мира, чтобы обеспечить своевременную доставку комплектующих, товаров и услуг, а также взаимодействие между всеми звеньями международного бизнеса.

Электронный бизнес и сетевые технологии стали важнейшим фактором модернизации традиционной экономики, в том числе методов управления в корпорациях и некоммерческих организациях. Учет перечисленных тенденций и подходов применения технологий электронного бизнеса важен для совершенствования управления внешнеэкономической деятельностью и диверсификации экономики Ливии.

Ливия – не только крупнейший экспортер нефти и газа. В отличие от большинства стран региона Ливия имеет относительно развитую обрабатывающую промышленность. Основу ее составляют металлообрабатывающие и машиностроительные предприятия г. Триполи. Хотя большинство оборудования на предприятиях остается устаревшим

(санкции международного сообщества). Исходя из достижений технологической революции, которая изменит ситуацию на мировых энергетических рынках, Ливия стремится разнообразить источники своих доходов. Так называемое нефтяное государство не может постоянно рассчитывать на то, что этот ресурс можно будет использовать в стратегических целях как источник сверхдоходов. В Ливии в настоящее время осуществляется либерализация экономики и подготовка к вступлению в ВТО.

По результатам исследований Deutsche Bank в 2012 г. наиболее быстрорастущими экономиками мира на ближайшие годы станут страны Африки (в ближайшие годы на этом континенте в шесть раз вырастут доходы от продажи нефти) и беднейшие страны Азии. Лидером составленного Deutsche Bank рейтинга по темпам роста ВВП в ближайшие годы станет Ливия. Второе и третье места займут Монголия и Ирак [8].

Представляется, что независимо от того, что экономика Ливии в настоящее время имеет сильные позиции в нефтегазовом секторе мирового хозяйства, в будущем она будет по характеру инновационной, так как инновации – это не только технически новые продукты нефтепереработки, но и новые рынки товаров и услуг, использование новых технологий и всего того, что задействует экономический и творческий потенциал возрождающейся Ливии. В этой связи для развития торгово-экономических отношений Ливии с другими государствами необходимо использовать разнообразные и эффективные инструменты и механизмы электронного бизнеса.

Анализ мирового опыта показывает, что в начале экономического развития национального хозяйства спрос на технологии электронного бизнеса бывает довольно скромен. На более высоких стадиях развития экономики они становятся столь же необходимыми, как услуги банков, финансовых компаний и т. п., работа которых невозможна без развитой информационной инфраструктуры. Однако главным фактором применения технологий электронного бизнеса в торгово-экономических отношениях является степень развития информационно-телекоммуникационной инфраструктуры. Динамичный рост сферы электронного бизнеса является одной из глобальных тенденций в современной экономике [4]. В целом в экономиках современных государств формируется новый технологический информационный уклад. Важнейшим приоритетом становится комплексное применение современных информационных технологий для производства и торговли. Это обусловлено общим требованием современного социально-экономического развития, согласно которому отдельные части экономики должны соответствовать друг другу, а значительные дисбалансы могут иметь место только в течение весьма короткого промежутка времени. Отсюда следует, что применение технологий электронного бизнеса должно осуществляться в четком соответствии с потребностями внешнеэкономической деятельности и торговли.

По прогнозам, в начале XXI века торговля и услуги, как и прежде, будут опережать материальное производство по темпам роста. Доля этой сферы в ВВП развитых стран повысится к 2015 г. до 72–73 %. Во многом это обусловлено развитием информационно-коммуникационных технологий и электронной торговли. Применение технологий и инструментов электронного бизнеса (применительно к торговоэкономическим отношениям – технологий электронной торговли) стало возможным благодаря развитию технологий Интернета, электронного документооборота, логистики и электронных платежных систем. Поэтому и само понятие электронного бизнеса постепенно все больше рассматривается как общая форма оказания информационно-коммуникационных услуг в сфере торговли, производства и внешнеэкономической деятельности.

Кроме того, электронный бизнес и электронная торговля, в частности, развивается как специфика современного этапа глобализации и начинает занимать все более заметное место как в мировой торговле товарами и услугами, так и во внутригосударственной торговле. Использование в торговле и закупках современных информационно-коммуникационных технологий, и прежде всего Интернета, становится в настоящее время главным фактором, обеспечивающим существенное сокращение расходов на проведение торговых операций и рационализацию экспортно-импортной деятельности за счет упрощения торговых и транспортных процедур [5].

Вследствие этого вопросы теории и практики электронной торговли становятся объектом внимания международных организаций и форумов: Всемирной торговой организации (ВТО), Всемирной организации охраны интеллектуальной собственности (ВОИС), Всемирного банка и многих других, деятельность которых связана с международной торговлей.

Важнейшим фактором современного развития электронной торговли является применение систем кодирования информации о предприятиях и производимых ими товаров и формирова-

ния глобальной системы их идентификации, что имеет решающее значения для роста их экспорта, решения задач импортозамещения, защиты прав потребителей.

В этой связи ускорение процессов внедрения электронных форм представления информации, электронного документооборота, составляющих основу электронной торговли, включая сферу государственных закупок, актуально для современной Ливии и является важным фактором в дальнейшем развитии внешней и внутренней торговли.

Развитая и соответствующая национальным интересам развития экономики инфраструктура электронного бизнеса должна включать следующие структурные элементы:

– национальный портал по электронной торговле;

– систему электронных информационно-маркетинговых центров;

– универсальную поисковую систему коммерческой информации по базам данных;

– систему доступа к государственным базам данных по вопросам торговли хозяйствующим субъектам и физическим лицам;

– систему обновления баз данных товаров, работ и услуг по секторам экономики, а также в разрезе регионов;

– целенаправленные информационные ресурсы и информационные системы;

– национальную систему электронных государственных закупок;

– систему электронных биржевых торгов Белорусской универсальной товарной биржи;

– систему удостоверяющих центров (регистрация и проверка ключей электронно-цифровых подписей);

– унифицированную на государственном уровне систему электронного документооборота;

– систему оказания почтовых и транспортных услуг;

– систему электронного страхования;

– систему интернет-банкинга;

– корпоративную межбанковскую информационную сеть передачи данных с расширением сферы применения электронных платежей.

Дальнейшее развитие инфраструктуры электронного бизнеса во многом будет определяться развитием мобильной связи и расширением использования новых сервисов на основе перспективных мобильных веб-технологий. В странах со сложившейся и развитой рыночной экономикой мощная система информационно-аналитической поддержки органов государственного управления (министерств) и субъектов хозяйствования рассматривается как стратегический национальный ресурс и представляет собой одну из наиболее динамично развивающихся отраслей мирового рынка. От успеха функционирования данной системы в конечном итоге зависит благополучие не только той или иной фирмы, но и экономическая стабильность и развитие государства в целом [6].

Исходя из изложенного главные задачи системы информационной поддержки внешнеэкономической деятельности и торговли в Ливии состоят в следующем:

– аналитическое обеспечение ВЭД (поиск ниш, оценка рисков);

– информационное обеспечение государственных закупок;

– формирование каталогов продукции и услуг;

– распространение позитивной экономической информации;

– информационно-маркетинговое обеспечение;

– обслуживание товаропроводящей сети;

– информирование об инвестиционных проектах;

– информирование о тендерах и конкурсных торгах;

– упрощение документооборота;

– внедрение в торговые процедуры международных стандартов и рекомендаций;

– электронная торговля товарами и услугами;

– сопряжение с мировыми информационными и торговыми системами.

Формирование информационных ресурсов по вопросам внешнеэкономической деятельности в Ливии пока еще находится в самом начальном состоянии. Базы данных нуждаются в унификации по содержанию, структуризации, большей пригодности для взаимодействия и корпоративного использования, а также для более полного представления потребителям информации о потенциале и экспортных возможностях ливийских экспортеров товаров и услуг [7].

Поэтому необходимо сместить фокус в сторону непосредственного контакта с потребителями информационных услуг, повысить уровень их качества и доступности. С этой целью (в качестве ключевых мероприятий) предлагается следующее:

– утвердить на государственном уровне приоритеты информационного обеспечения ВЭД Ливии;

– провести инвентаризацию существующих информационных ресурсов и систем в области ВЭД;

– обеспечить взаимодействие ведомственных систем;

– определить перечень информации, предоставляемой в систему от предприятий, министерств и ведомств;

– внедрить стандарты и регламент обмена информацией;

– создать систему стимулов по использованию ИКТ;

– создать национальный портал по вопросам ВЭД на базе 2–3 пилотных организаций;

– придать национальному порталу статус официального источника информации по тендерам и госзакупкам;

– обеспечить доступ к ресурсам малому и среднему бизнесу;

– ввести в практику Закон «Об электронном документе».

Для решения этих задач потребуется формирование государственной программы по формированию системы информационного обеспечения ВЭД и торговли.

Предполагается, что система информационного обеспечения ВЭД в Ливии будет являться государственной и служить дополнительной возможностью для предприятий улучшить маркетинг, рекламу, увеличить продажи за счет использования более полной и систематизированной информации о внешних рынках.

Проект формирования национального и региональных порталов информационной системы ВЭД в Ливии должен объединить два направления: ВЭД и информационную поддержку предпринимателей. Это позволит предложить комплексные проектные решения для развития информационной инфраструктуры экономики Ливии на современном этапе в общем контексте развития экспорта и упрощения процедур торговли для малого и среднего бизнеса.

Национальный портал должен логически объединить торговые площадки и биржи, торговые представительства в государствах и регионах, центры по оказанию информационно-маркетинговых услуг, консалтингу в сфере налогового и таможенного законодательства, кредитования и страхования сделок, транспортировке грузов, ценообразованию и банковским услугам, а также бизнес-инкубаторы для интернет-предпринимательства. Одновременно должен обеспечиваться доступный и высокий уровень информационного сервиса в соответствии с международными стандартами и правилами.

Выводы

Электронная торговля, как и электронный бизнес в целом, является комплексной инновацией, не только предлагающей новые инструменты и технологии для повышения эффективности производства и сбыта товаров и услуг реального сектора экономики, но и формирующей новую среду, способствующую диверсификации экономики Ливии.

Литература

1. Паньшин, Б. Н. Электронная торговля: теория и практика: курс лекций / Б. Н. Паньшин. – Минск: БГУ 2009. – 383 с.

2. Mann, C. Global Electronic Commerce. – Washington, DC: Institute for International Economics, 2000. – 351 p.

3. Zwass, V. Electronic Commerce: Structured and Issues // International Journal of Electronic Commerce . – Vol. l. – № 1. – 1996. – 75 p.

4. Poon, S. Determinants of Small Business Internet Usage: A Multi-method Investigation of Perceived Benefits // 10-th International Electronic Commerce Conference, Bled, Slovenia, Moderna Organizacija, 1999. – 155 p.

5. Kalakota, R., Whinston, A. Frontiers of electronic commerce. – Addison-Wesley, 1996. – 487 p.

6. Nitya, L. Karmakar. «Global Forum/Shaping the Future 2005» Agenda for Today Growth of E-Business, 2005. – P. 17–21.

7. GartnerGroup, E-Business Business Myths Can Destroy an Enterprise, 1999. – P. 37–39.

8. Rouben Indjikian и Donald S. Siegel. Воздействие инвестиций в ИКТ на экономическую эффективность: значение этого вопроса для развивающихся стран [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fctb.ane.ru.

Материал поступил в редакцию 18.01.2015.

Проблема приобретения иностранной валюты в Великобритании

Мочалов Максим Евгеньевич,
научный сотрудник Института экономики
Национальной академии наук Беларуси
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются причины возникновения потребности в приобретении долларов США для осуществления внешней торговли в Великобритании. Рассмотрены причины, по которым приобретение долларов США на рынке обмена валюты не оказывает сколько-нибудь существенного влияния на курс фунта стерлингов и не приводит к девальвации денежной единицы Великобритании.

In the article are studied reasons of the need for the purchase of US dollar for financing of the foreign trade of United Kingdom. Revealed causes according to which the purchase of US dollars at the Forex market doesn't impact significantly the exchange rate of the pound sterling and doesn't result in devaluation of the currency unit of United Kingdom.

Вопрос приобретения иностранной валюты является актуальным для Республики Беларусь, в частности, применительно к покрытию дефицита платежного баланса. Отрицательный дефицит платежного баланса имеют не только страны с переходной экономикой, но и страны с так называемой рыночной экономикой. Так, например, самый большой дефицит платежного баланса имеют Соединенные Штаты Америки. С 2001 по 2011 г. совокупный дефицит платежного баланса США составил более 6,6 трлн долл. [1]. В качестве примера ниже рассмотрена ситуация с долларами США в Великобритании и влиянием дефицита платежного баланса на обменный курс британского фунта в 2010–2011 гг.

Несмотря на то что фунт стерлингов считается устойчивой мировой валютой, основной валютой при импорте в Великобританию является доллар США. Потребность Великобритании в долларах с учетом валюты инвойса составили порядка 160 млрд. в 2010–2011 гг. (80 + 80 млрд долл. США за два года) [2].

Таким образом, доллар США является основной валютой импорта в Великобританию (около 62 %). Это не является неожиданным, так как главными торговыми партнерами Великобритании по импорту вне стран ЕС являются США и Китай. Последний использует во внешнеторговых контрактах доллары США в качестве основной валюты. По экспортным поставкам платежи в долларах осуществляются по 30 % контрактов. В денежных единицах потребности Великобритании в долларах США можно рассчитать следующим образом:

экспортные поступления в долларах:

34,3 % х 137 442 = 47 142,61 млрд долл. США,

импорт в долларах:

65,6 х 195 166 = млрд долл. США.

Потребность Великобритании в долларах для осуществления внешней торговли в 2011 г. 128 028,9 - 47 142,61 = 80 886,29 млрд долл. США.

Рассмотрим изменение курса фунта стерлингов с учетом превышения спроса на доллары (график 3).

Как видно из приведенного графика, за рассматриваемый период курс фунта стерлингов к доллару США колебался в пределах 0,65 фунта за доллар.

Ежедневный объем обмена фунта стерлингов на доллар на рынке обмена иностранной валюты составляет порядка 2 трлн долл. (табл. 4).

Как видно из графика изменения курса фунта к доллару, несмотря на превышение спроса на доллары на величину порядка 160 млрд долл. США в год в 2010–2011 гг. курс британского фунта не пошел вниз, а сохранялся приблизительно на одном уровне.

Судя по всему, годовая потребность в долларах со стороны Великобритании не является значительной на рынке обмена валют и легко

Таблица 1 – Процент валюты инвойса по выборке по SITC* для импорта вне ЕС в 2011 г.

	Раздел SIT	Фунт стерлингов	Доллар США	Евро	Японская иена	Прочие валюты	Всего (миллионов фунтов стерлингов)
0	Продукты питания и живые животные	37,3	49,8	9,5	0,2	3,2	9 505
1	Напитки и табак	57,6	19,0	4,8	0,1	18,4	1 419
2	Сырье, непищевые товары, кроме топлива	31,7	53,8	4,4	0,7	9,4	6 502
3	Минеральное топливо, резина и похожие материалы	9,7	90,2	0,0	0,0	0,0	44 155
4	Животные и растительные масла, жиры	3,7	94,7	0,7	0,0	1,0	478
5	Химические продукты и близкие материалы, в ином месте не указанные	33,3	52,2	7,5	0,9	6,2	16 467
6	Промышленные товары, классифицированные по материалам	21,1	72,1	4,9	0,6	1,3	24 036
7	Машины и транспортное оборудование	24,4	57,8	11,2	2,2	4,5	52 247
8	Прочие промышленные товары	32,5	57,2	5,2	0,9	4,1	37 814
9	Товары и транзакции, нигде более не упомянутые	31,9	57,8	1,6	0,0	8,8	2 544
	Всего	**24,1**	**65,6**	**5,9**	**0,9**	**3,4**	**195 166**

Источник: Overseas Trade Statistics (OTS) HRMC [3]

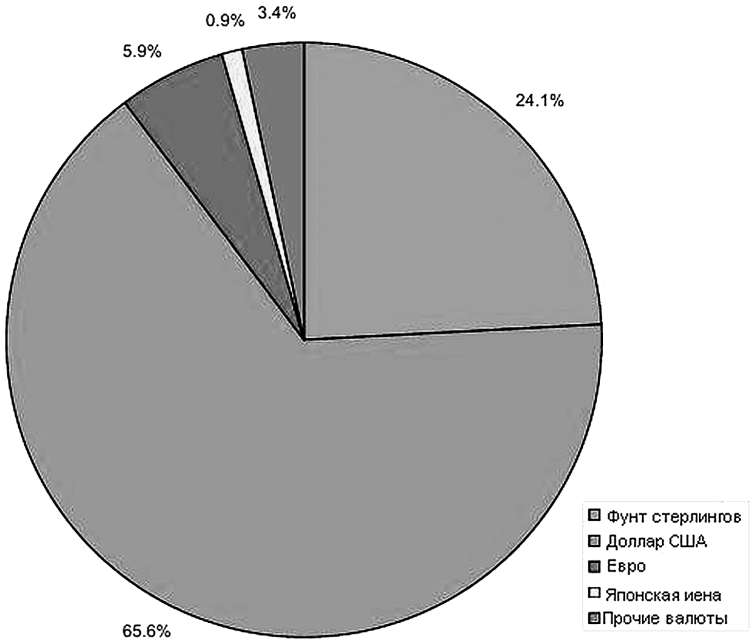


График 1 – Процент валюты инвойса при импорте из стран вне ЕС в 2011 г.

Источник: [3]

* Standard International Trade Classification (SITC) – международный стандарт классификации торговли.

Таблица 2 – Процент валюты инвойса по выборке по SITC для экспорта вне ЕС в 2011 г.

	Раздел SIT	Фунт стерлингов	Доллар США	Евро	Японская иена	Прочие валюты	Всего (миллионов фунтов стерлингов)
0	Продукты питания и живые животные	68,0	18,8	10,2	0,2	2,7	2 706
1	Напитки и табак	48,4	33,6	1,5	1,0	15,6	4 034
2	Сырье, непищевые товары, кроме топлива	65,5	33,6	0,7	0,1	0,1	4 778
3	Минеральное топливо, резина и похожие материалы	65,0	33,1	0,2	0,0	1,6	9 990
4	Животные и растительные масла, жиры	77,9	7,6	10,4	0,0	4,2	90
5	Химические продукты и близкие материалы, в ином месте не указанные	54,7	33,6	3,9	1,5	6,4	23 485
6	Промышленные товары, классифицированные по материалам	54,8	41,3	2,9	0,2	0,8	15 817
7	Машины и транспортное оборудование	58,6	35,8	4,3	0,2	1,2	56 805
8	Прочие промышленные товары	65,5	29,0	2,3	0,9	2,3	17 368
9	Товары и транзакции, нигде более не упомянутые	76,4	23,4	0,1	0,0	0,1	2 369
	Всего	**59,3**	**34,3**	**3,3**	**0,5**	**2,6**	**137 442**

Источник: [3]

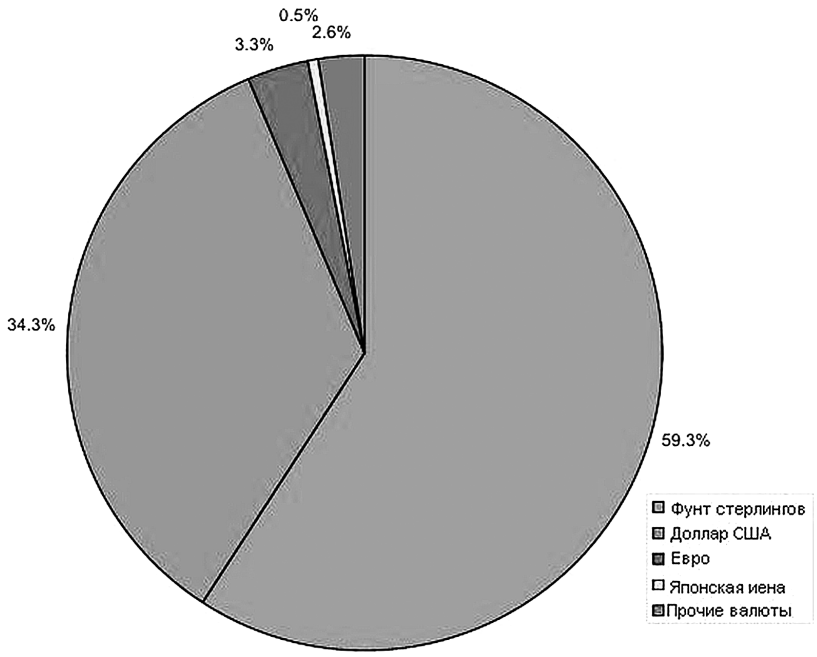


График 2 –Валюта инвойса при экспорте в страны вне ЕС в 2011 г.

Источник: [3]

Таблица 3 – Процент валюты инвойса в торговле со странами вне ЕС в 2011 г.

Заявленная валюта	Импорт из стран вне ЕС	Экспорт в страны вне ЕС
Фунт стерлингов	23,4	50,1
Доллар США	61,7	29,3
Евро	5,9	2,9
Японская иена	0,9	0,5
Прочее	3,3	2,3

Источник: [3]

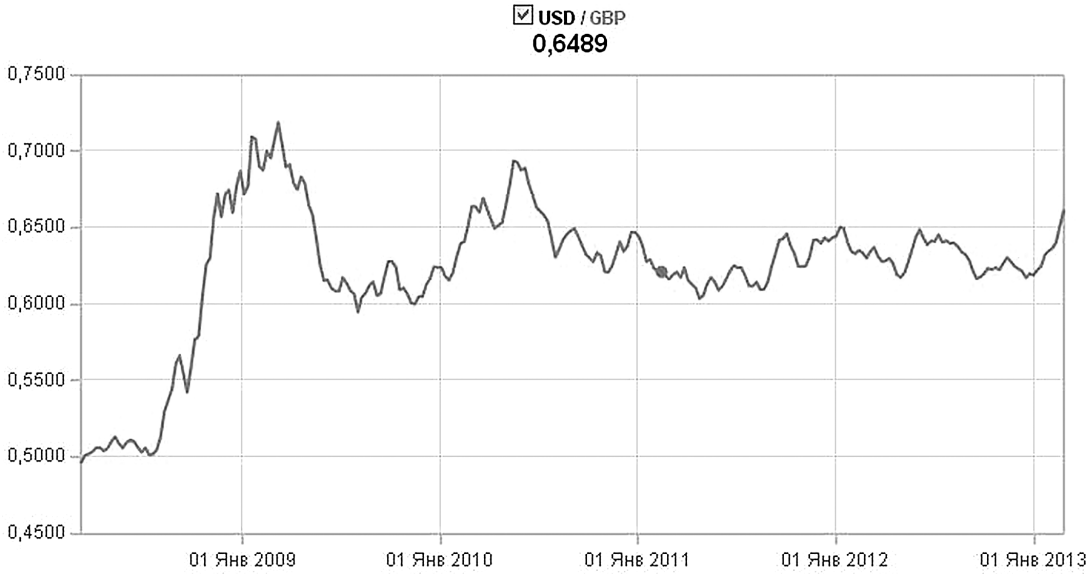


График 3 – Изменение курса фунта стерлингов к доллару в 2010–2011 гг.

Источник: [4]

Таблица 4 – Ежедневные сделки на рынке Forex в Великобритании

Инструмент	Прямые договоры между дилерами	Непосредственно клиент	Электронные брокерные системы	Электронные торговые системы			всего
				единичная	мульти	брокер	
Спот транзакции	116 042	102 831	315 403	114 017	107 850	55 665	**811 809**
Недоставляемый форвард	6 916	11 744	3 412	2 449	9 353	9 591	**43 464**
Прямой форвард	28 103	41 515	14 127	46 862	25 058	12 392	**168 057**
FX-свопы	132 582	192 507	221 372	108 809	58 505	339 723	**1 053 498**
Валютные свопы	9 542	10 295	2 747	547	1 642	9 266	**34 039**
FX-опционы	30 220	45 969	12 449	4 464	4 013	19 985	**117 100**
Всего	**323 405**	**404 860**	**569 510**	**277 148**	**206 422**	**446 622**	**2 227 967**

Источник: [5]

«гасится» даже в рамках дневного объема сделок Великобритании, составляющего 2 трлн долл. в день. При этом ежедневный объем обмена валюты по паре фунт стерлингов/доллар США составляет порядка 240 млрд долл. [6].

Таким образом, судя по отсутствию связи курса британского фунта с превышением спроса валюты над предложением (порядка 80 млрд долл. США), проблема получения иностранной валюты не является существенной для Великобритании. Удовлетворить потребность в иностранной валюте британское правительство может, например, за счет выпуска государственных долговых обязательств под достаточно низкий процент, что не скажется на курсе фунта к иностранным валютам. Можно предположить, что спекулятивные сделки на рынке валют, составляющие от 70 до 95 % от всего объема сделок, предоставляют Великобритании возможность легко продавать необходимые суммы в фунтах за доллары США для обеспечения потребности в валюте и не приводят при этом к снижению курса и девальвации фунта стерлингов.

Литература

1. Статистика внешней торговли международного торгового центра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.trademap.org. – Дата доступа: 17.08.2014.

2. Currency of invoicing (валюта инвойса) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.uktradeinfo.com. – Дата доступа: 17.08.2014.

3. Офис Великобритании по таможне и сборам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.uktradeinfo.com/Statistics/NonEUOverseasTrade/Documents/COI_Report_%202011.pdf. – Дата доступа 19.11.2014.

4. Интернет-платформа индикации обменных курсов валют Oanda FX trade [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fxtrade.oanda.com/lang/ru/ – Дата доступа: 19.11.2014.

5. Статистика по торговле на рынке обмена валюты Банка Англии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bankofengland.co.uk/markets/Documents/forex/fxjsc/fxturndata130129_oct12.XLS. – Дата доступа: 31.05.2013.

6. Данные о валютных парах на рынке обмена валюты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nasdaq.com/investing/forex/currency-pairs-selling-their-personalities.aspx. – Дата доступа: 31.05.2013.

Материал поступил в редакцию 19.11.2014.

Формирование механизма регулирования внешней торговли Беларуси и Ливии

Инажар Абубекер Али,
аспирант кафедры международного менеджмента
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

Статья посвящена разработке механизма регулирования внешней торговли между Республикой Беларусь и Ливией. В основе разработанного механизма использована концепция мультипликатора внешней торговли.

Article is devoted to the development of the mechanism of regulation of foreign trade between Belarus and Libya. The basis of the concept developed mechanism of foreign trade multiplier.

Введение

Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля. На долю торговли товарами и услугами приходится около 80 % всего объема международных экономических отношений.

Республика Беларусь и Ливия – страны с открытой экономикой. Правительство этих стран проводит многовекторную внешнеэкономическую политику, направленную на укрепление роли в мировом сообществе, расширение и закрепление перспективных рынков для товаров и услуг этих стран. Внешнеэкономическая деятельность в Республике Беларусь и Ливии является важнейшим элементом для устойчивого роста экономики этих стран. От роста или падения экспортно-импортных операций зависит экономическое благополучие отдельных отраслей и предприятий, населения и страны в целом.

Главной целью внешнеэкономической деятельности является расширение экспорта и рационализация импорта, достижение и сохранение сбалансированности внешнеторговых операций на основе углубления взаимодействия Республики Беларусь и Ливии с мировым рынком для ускорения модернизации и повышения конкурентоспособности белорусской и ливийской экономик.

Основная часть

Методы формирования механизма регулирования внешней торговли базируются на концепции мультипликатора внешней торговли [1, с. 115–141].

Для выведения формулы расчета мультипликатора внешней торговли сделали несколько упрощений:

1) Предложение благ, поступающих из-за границы в отечественную экономику в порядке импорта, совершенно эластично, и в стоимостном отношении их можно суммировать с отечественными товарами и услугами. Это означает, что из-за рубежа может поступать любое количество благ, но от разницы в валютных курсах национальных денежных единиц пока будем абстрагироваться.

2) Спрос на импортные товары и услуги предъявляют только домашние хозяйства, а спрос на инвестиционные товары не зависит от внешней торговли.

3) Величина экспорта и импорта товаров оказывает непосредственное воздействие на величину национального дохода как со стороны предложения, так и со стороны спроса.

Кроме того, при расчетах введены следующие допуски:

– уровень экспорта (X) является величиной автономной, т. е. не зависит от объема национального дохода, произведенного внутри республики;

– уровень импорта (I^m) находится в функциональной зависимости от объема национального дохода:

$I^m = I^m(Y)$.

Введены понятия предельной склонности к импорту (Y^m):

$I^m = \Delta I_m / \Delta Y$.

Величина предельной склонности к потреблению импортных товаров для различных стран неодинакова. Она может колебаться от нуля до единицы ($0 < I^m < 1$).

В открытой экономике, с одной стороны, импорт иностранных товаров и услуг суммируется с предложением благ отечественного производства ($Y_s = C + S + I^m$), а с другой – к национальному спросу прибавляется экспорт ($Y_D = C + I + X$). Поэтому условие равновесия на рынке благ с учетом международной торговли принимает вид:

$I + X = S + I^m$.

Принимая во внимание воздействие на национальный доход экспорта и импорта, можно получить следующее уравнение:

$Y = C + I + X - I^m$.

Это уравнение с учетом функциональных зависимостей можно переписать в следующей форме:

$Y = C(Y) - I^m(Y) + I + X$.

Отсюда получается:

$dY = 1/1 - ПСП + I \times (dI + dX)$,

где 1/1 - ПСП + I – мультипликатор.

Из данного уравнения следует два вывода: 1) автономный экспорт оказывает на величину национального дохода точно такое воздействие, как и автономные инвестиции; 2) величина мультипликатора при подключении функции импорта уменьшается по сравнению с его значением в условиях закрытой экономики, так как в его знаменателе появляется определенная положительная величина. Таким образом, прирост национального дохода при автономном экспорте составит:

$\Delta Y = 1/1 – ПСП + I \times \Delta X$.

В дальнейшем нами предполагалось, что экономика республики осуществляет внешнюю торговлю со многими странами мирового сообщества и рассматривать их как вторую страну. Тогда $I_1 + X_2$, а $I_2 + X_1$.

Если национальный доход страны увеличивается, то растет и ее импорт. Но поскольку импорт первой страны является экспортом второй страны, то возрастает национальный доход второй страны. Рост же национального дохода приводит к увеличению ее импорта, а значит, и к увеличению экспорта страны-контрагента, т. е. экспорт перестает быть автономной величиной.

В этих условиях равновесие на рынке благ каждой из стран можно выразить следующими уравнениями:

$Y1 = C_1(Y_1) + I_1 + X_1 - I_1(Y_1)$;

$Y_2 = C_2(Y_2) + I_2 + X_2 - I_2(Y_2)$.

Если учесть, что $X_1 = I_2(Y_2)$, а $X_2 = I_1(Y_1)$, то приведенные выше уравнения примут следующий вид:

$Y_1 = C_1(Y_1) + I_1 + I_2(Y_2) - I_1(Y_1)$;

$Y_2 = C_2(Y_2) + I_2 + I_1(Y_1) - I_2(Y_2)$.

Продифференцируя два данных уравнения, нами получен мультипликатор внешней торговли. Он будет вычисляться по следующей формуле:

1/(1 - ПСП(1) + I(1)) - I(1) x I(2)/(1 - ПСП(1) + + I(2).

Наличие зависимости между экспортом и национальным доходом существенно усложняет мультипликатор внешней торговли, так как мультипликатор включает в себя переменные, относящиеся к внешней торговле. При этом по своей величине мультипликатор внешней торговли больше мультипликатора инвестиций [3, с. 79–114].

Рост автономных инвестиций в первой стране вызывает увеличение ее национального дохода с помощью обычного мультипликационного процесса. Увеличение национального дохода приводит к увеличению импорта. Поскольку импорт первой страны является в то же время экспортом второй страны, постольку национальный доход последней также будет возрастать. По мере его роста станет увеличиваться импорт второй страны или, что то же самое, возрастать экспорт первой, а следовательно, и ее национальный доход. Действие мультипликатора внешней торговли не бесконечно. Мультипликатор имеет затухающий характер, величины очередных приростов неуклонно сокращаются, так как значение предельной склонности к потреблению импортных товаров меньше единицы. Через определенный промежуток времени возмущение, вызванное приростом инвестиций в одной из стран, сглаживается, системы вновь приходят в состояние равновесия [2, с. 91–135].

Допустим, что национальный доход в каждой из двух стран в базисный период находится в равновесном состоянии: в первой стране $ПСП_1 = 0{,}75$; $I_1 = 0{,}25$; во второй – $ПСП_2 = 0{,}8$; $I_2 = 0{,}2$.

Значение мультипликатора составит для первой страны 2,0 и для второй – 2,5. Допустим, что в первой стране произошло увеличение инвестиций в объеме 100 единиц.

Инвестиционный импульс обеспечивает в первой стране рост национального дохода на 200 денежных единиц (100 x 2) и импорта на 50 денежных единиц (200 x 0,25). Импорт первой страны равен экспорту второй.

Таблица 1 – Динамика объемов внешней торговли товарами Республики Беларусь, млн долл. США

Наименование показателя	2000 г.	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2013 г. (11 месяцев)
Оборот	15 972,6	32 687,4	71 952,1	49 873,2	60 167,9	70 615,9
Экспорт	7 326,4	15 979,3	32 570,8	21 304,2	25 283,5	33 487,4
Импорт	8 646,2	16 708,1	39 381,3	28 569,0	34 884,4	37 128,5
Сальдо	-1 319,8	-728,8	-6 810,5	-7 264,8	-9 600,9	-3 641,1

Экспорт второй страны обеспечит рост ее национального дохода на 125 денежных единиц (50 х 2,5) и импорта – на 25 денежных единиц (125 х 0,2). По этой же схеме процесс мультиплицирования будет развиваться и в последующие периоды с затухающим эффектом. Практически процесс мультиплицирования национального дохода занял шесть периодов. Прирост национального дохода для первой страны можно получить по следующей формуле:

$\Delta Y^1 = 100/(1 - 0,75 + 0,25) - 0,25 \times 0,20/(1 - 0,8 + 0,2) = 166,6.$

Инвестиционный импульс обусловил во второй стране прирост экспорта на 50 денежных единиц. Поскольку влияние автономного экспорта на величину национального дохода такое же, как и автономных инвестиций, поскольку национальный доход второй страны в итоге вырос на 166,7 единицы. Это же можно получить путем умножения прироста экспорта на мультипликатор внешней торговли:

$\Delta Y^2 = 50/(1 - 0,8 + 0,2) - 0,25 \times 0,20/(1 - 0,75 + 0,25) = 166,65.$

Таким образом, внешняя торговля выступает в роли своеобразного передаточного механизма, с помощью которого от одной стороны к другой передаются колебания национального дохода, а следовательно, и занятости населения. Можно проследить не только прирост национального дохода в результате инвестиционного импульса, но и динамику платежного баланса. Как только первая страна увеличила свой импорт на 50 денежных единиц в первом периоде, так сразу же нарушилось равновесие в платежном балансе и первой, и второй стран. В первой возник дефицит платежного баланса, так как она, увеличив импорт, сохранила свой экспорт на прежнем уровне. Во второй, наоборот, появился избыток платежного баланса, поскольку при увеличении экспорта объем импорта остался неизменным. В ходе дальнейшего развития внешней торговли дефицит торгового баланса первой страны с наступлением каждого очередного периода сокращается, равно как уменьшается избыток торгового баланса первой страны.

Это свидетельствует о действии кейнсианского механизма восстановления равновесия платежного баланса в ходе осуществления внешнеторговых связей. Специфика механизма заключается в том, что он базируется на изменении национального дохода. При классическом подходе автоматический механизм восстановления равновесия платежного баланса основывался на изменениях уровня цен или обменного курса.

По Дж. М. Кейнсу утраченное равновесие платежного баланса полностью не восстанавливается, хотя величина дефицита (избытка) существенно уменьшается. Именно поэтому беспрепятственное развитие внешнеторговых отношений в соответствии с кейнсианской концепцией предполагает необходимость регулирования со стороны государства. Только посредством государственного регулирования можно полностью устранить нарушенное равновесие торгового баланса.

В последнее десятилетие динамика внешней торговли Республики Беларусь характеризуется стремительным ростом объемов товарооборота. Это обусловлено как ростом экономического, так и научно-технического потенциала. При этом негативные тенденции сокращения объемов внешней торговли всех стан мира в 2009 г., обусловленные мировым финансово-экономическим кризисом, затронули и внешнюю торговлю Республики Беларусь. Динамика объемов внешней торговли товарами Республики Беларусь приведена в табл. 1.

Объем внешней торговли товарами за 11 месяцев 2013 г. составил 70,6 млрд долл. или уменьшился по сравнению с 2012 г. на 11,1 млрд долл. Экспорт товаров составил 33,5 млрд долл. и уменьшился на 7,8 млрд долл.

Основными покупателями белорусской продукции в 2013 г. являлись Россия, Нидерланды, Украина, Соединенное Королевство, Латвия, Польша, Бразилия, Китай, Казахстан, Германия, Литва.

Таблица 2 – Динамика объемов внешней торговли услугами Республики Беларусь, млн долл. США

Наименование показателя	2000 г.	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2013 г. (11 месяцев)
Оборот	1 535,9	3 166,0	6 751,1	5 523,8	7 263,8	10 594,9
Экспорт	1 000,3	2 072,7	4 187,6	3 482,0	4 478,2	6 563,2
Импорт	535,6	1 093,3	2 563,5	2 041,8	2 785,6	4 031,7
Сальдо	464,7	979,4	1 624,1	1 440,2	1 692,6	2 531,5

Таблица 3 – Основные показатели для расчета мультипликатора внешней торговли

	Республика Беларусь	Ливия
ВВП за 10 месяцев 2013 г., млрд долл.	56,2	38,5
Инвестиции за 10 месяцев 2013 г., млрд долл.	18,2	4,9
Предельная норма потребления (ПСП)	0,6865	0,8039
Предельная склонность к импорту (Im)	0,1154086	0,090823

В 2013 г. в страну ввезено товаров на 37 128,5 млн долл. По сравнению с 2012 г. импорт вырос на 8559,5 млн долл.

Сальдо внешней торговли товарами и услугами сформировалось отрицательным в размере 1109,6 млн долл. Отношение сальдо внешней торговли товарами и услугами к ВВП составило 1,7 % при прогнозе на 2013 г. на уровне 0,7 %.

Уменьшение стоимостных объемов экспорта и импорта товаров в январе – ноябре 2013 г. произошло из-за падения средних цен и физических объемов поставок. По сравнению с уровнем, достигнутым в январе – ноябре 2012 г., товарная масса экспорта сократилась на 18,3 %, импорта на 7,9 %. Средние цены экспорта и импорта уменьшились на 2,1 и 0,3 % соответственно.

Торговые отношения Беларусь поддерживает более чем со 180 государствами мира. Российская Федерация является основным торговым партнером Республики Беларусь. На ее долю приходится треть экспорта республики и половина импорта [5, с. 56–67].

Европейский союз занимает второе место среди торговых партнеров. К числу европейских стран, с которыми Беларусь имеет наиболее развитые торгово-экономические связи, относятся Германия, Польша, Нидерланды, Латвия, Италия, Литва, Бельгия, Франция, Великобритания, Чехия, Швеция, Венгрия.

Отрицательное сальдо внешней торговли товарами частично компенсируется положительным результатом торговли услугами. Динамика объемов внешней торговли услугами Республики Беларусь приведена в табл. 2.

Объем внешней торговли услугами за 11 месяцев 2013 г. составил – 10 594,9 млн долл. Экспорт услуг составил 6563,2 млн долл. и увеличился на 16,2 %, или на 973,9 млн долл. На долю услуг приходится 15% общего объема экспорта республики.

По показателям внешней торговли товарами и услугами нами определен мультипликатор внешней торговли Республики Беларусь и Ливии, который рассчитывается по следующей формуле:

$$\frac{1}{(1-ПСП(1)+I(1)-\frac{I(1)*I(2)}{(1-ПСП(1)+I(2)}}$$

Республика Беларусь поддерживает торговые отношения более чем со 180 странами, Ливия – 107 странами.

Из формулы видно, что для расчета требуются данные как минимум двух стран. Для упрощения расчета возьмем две страны: Беларусь и Ливию. В табл. 3 представлены все необходимые данные для расчета мультипликатора внешней торговли.

Для более показательного уровня влияния мультипликатора внешней торговли предположим, что Беларусь и Ливия торгует только между собой и в 2013 г. в Беларуси увеличился объем инвестиций на 5,1 млрд долл.

Мультипликатор для Беларуси составит:

1/1 - 0,6865 + 0,001154 = 2,33.

Мультипликатор для Ливии будет равен:

1/1 - 0,8039 + 0,00026 = 3,49.

В табл. 4 показано действие мультипликатора внешней торговли для Беларуси и Ливии (млрд долл.), где X (РБ) – экспорт Беларуси, I (РБ) – внутренние инвестиции Беларуси, Y (РБ) – национальный доход Беларуси, IM (РБ) – импорт Беларуси, X (Л) – экспорт Ливии; Y (Л) – национальный доход Ливии, IM (Л) – импорт Ливии.

В первый период инвестиционный импульс в размере 1,89 млрд долл. обеспечивает Беларуси рост национального дохода в размере 4,4037 млрд долл. и импорта в размере 0,508 млрд долл. Им-

Таблица 4 – Действие мультипликатора внешней торговли для Беларуси и Ливии, млрд долл.

	X (РБ)	I (РБ)	Y (РБ)	IM (РБ)	X (Ливия)	Y (Ливия)	IM (Ливия)
0	–	1,89	4,4037	0,5082249	0,5082249	1,773705	0,161093185
1	0,1610932	–	0,3753471	0,0433183	0,0433183	0,1511808	0,0137306954
2	0,0137307	–	0,0319925	0,0036922	0,0036922	0,0128858	0,0011703288
3	0,0011703	–	0,0027269	0,0003147	0,0003147	0,0010983	0,0000997524
4	0,0000998	–	0,0002324	0,0000268	0,0000268	0,0000936	0,0000001

порт Беларуси равен экспорту Ливии. Экспорт Ливии обеспечивает рост национального дохода на 1,773 млрд долл. и импорта на 0,16109 млрд долл. По этой же схеме процесс мультиплицирования будет развиваться и в последующие периоды с затухающим эффектом. Практически процесс мультиплицирования национального дохода занял 4 периода [4, с. 167–189].

Сам мультипликатор внешней торговли для Беларуси и Ливии будет равняться:

$$\frac{1}{(1-06865+0,1154-\frac{0,1154\text{x}0,0908}{(1-0,8039+0,0908)}}=0,254$$

Выводы

Внешняя торговля – это торговля между странами, состоящая из вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров и услуг.

С ростом экспорта национальный доход увеличивается, даже если и не произойдет каких-либо изменений в уровне цен. Часть этого возросшего дохода люди захотят использовать для приобретения большего количества импортных товаров. Таким образом, благодаря увеличению национального дохода расширение экспорта в определенных пределах непосредственно вызывает увеличение импорта независимо от того, изменились цены или нет. Увеличение экспорта, подобно росту внутренних инвестиций, приведет к росту дохода в зависимости от величины мультипликатора.

Вводя в анализ мультипликатор внешней торговли, можно утверждать, что в течение короткого отрезка времени за увеличением экспорта не обязательно должно последовать увеличение импорта, и поэтому увеличение объема или же стоимости экспорта породит доходы, не увеличивая в то же время количества наличных товаров [6, с. 124–168].

Это утверждение означает, что рост экспорта оказывает стимулирующее влияние только в том случае, если он приводит к превышению экспорта над импортом или если этот рост не сводится сразу на нет равным увеличением импорта. Далее имеются различия между тем, что называется автономными и результативными изменениями в импорте. Результативные изменения в импорте – это те изменения, которые вызываются предшествующими изменениями в доходах.

Важнейшими критериями для определения мультипликатора внешней торговли являются предельная склонность к потреблению (ПСП) или предельная склонность к сбережению, а также предельная склонность к импорту. Чем больше предельная склонность к потреблению и меньше предельная склонность к импорту, тем больше мультипликатор внешней торговли.

Литература

1. Агапова, Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. – М.: Дело и сервис, 2004. – 448 с.
2. Мэнкью, Н. Г. Макроэкономика / под. ред. Р. Г. Емцова. – М.: МГУ, 1994. – 736 с.
3. Киреев, А. П. Международная экономика: в 2 ч. – Ч. 1. / А. П. Киреев. – М.: Международные отношения, 2001. – 416 с.
4. Киреев, А. П. Международная экономика: в 2 ч. – Ч. 2. / А. П. Киреев. – М.: Международные отношения, 2001. – 488 с.
5. Фомичев, В. И. Международная торговля / В. И. Фомичев. – М.: Инфра-М, 2008. – 446 с.
6. Кругман, П. Р., Обстфельд М. Международная экономика: теория и политика / под ред. В. П. Колесова. – М.: Юнити, 2007. – 672 с.

Материал поступил в редакцию 12.12.2014.

Инвестиции как фактор экономического прогресса Ирана и Беларуси

Камали Мохаммадреза,
доктор экономических наук, генеральный директор компаний «Интербелнест», «Евронест», «Перс Полис инвест», (г. Тегеран, Исламская Республика Иран)

В статье исследована инвестиционная деятельность в Республике Беларусь и Исламской Республике Иран. Показаны особенности механизма регулирования инвестиционной деятельности и направления его развития в Беларуси и Иране.

In the article was explored the investment activity in The Republic of Belarus and The Islamic Republic of Iran. Were shown the features of the mechanism of regulation of investment activity and directions of its development in Belarus and Iran.

Введение

В экономиках Ирана и Беларуси инвестиции играют важную роль. Они определяют экономический рост государства, занятость населения, создают экономический потенциал дальнейшего экономического развития общества. Инвестиционная деятельность обеспечивает расширенное воспроизводство, быстро ликвидирует многие диспропорции в развитии народного хозяйства. Поэтому исследование механизма регулирования инвестиционной деятельности, используемого на практике в Республике Беларусь и Исламской Республике Иран, обобщение позитивных и негативных факторов, поиск путей совершенствования механизма регулирования инвестиционной деятельности позволит повысить уровень инвестиционной активности в наших странах, создать базу устойчивого экономического развития, обеспечить рост доходов населения, проживающего в Иране и Беларуси [5; 6].

Основная часть

Долгосрочная динамика роста экономики в любой экономической системе во многом определяется инвестициями. Они играют ключевую роль в этом процессе, так как способствуют качественному обновлению основного капитала и технологий.

Иран и Беларусь регулируют инвестиционную деятельность с помощью механизма, который представляет собой совокупность инструментов и методов воздействия государства на инвестиционную политику субъектов хозяйствования [2; 4].

При построении механизма государственного регулирования инвестиционной деятельности были использованы следующие методы:

– непосредственное воздействие (налогово-бюджетное, кредитное, административное регулирование);

– гарантии по инвестициям;

– маркетинговая и иная государственная поддержка.

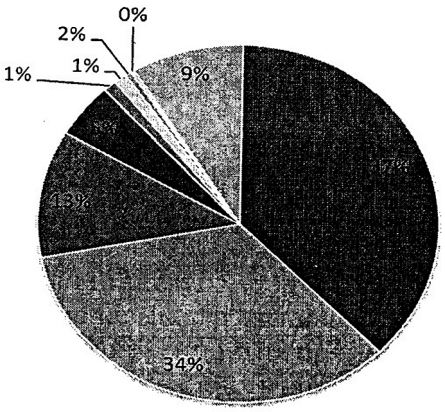
Кроме государственных, применяются также рыночные методы регулирования инвестиционной деятельности:

– активизация рыночных преобразований и формирование конкурентоспособного частного сектора экономики;

– обеспечение возможности прибыльного вложения частного капитала в производство и его свободного перелива между отраслями экономики;

– формирование полноценных инвестиционных институтов, способных не только аккумулировать свободные финансовые ресурсы, но и эффективно управлять ими, организовывать эффективный инвестиционный процесс на конкретной территории.

Регулирование инвестиционной деятельности в Республике Беларусь осуществляется Законом «Об инвестициях», кроме того, в настоящее время действуют 34 нормативно-правовых акта, регулирующих вопросы осуществления инвестиций на территории Республики Беларусь [3; 11].



37 % – транспорт и связь;

34 % – оптовая торговля и торговля через агентов, кроме торговли автомобилями и мотоциклами;

13 % – промышленность;

5 % – операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям;

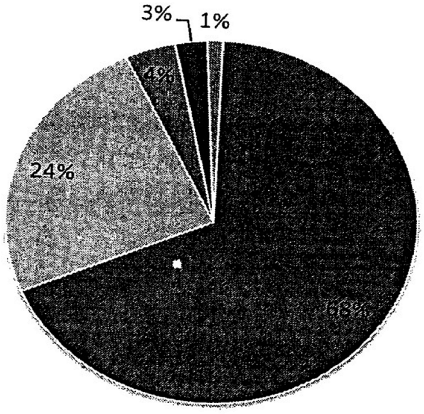
1 % – финансовая деятельность;

1 % – строительство;

9 % – сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство;

2 % – гостиницы и рестораны.

Рис. 1 – Распределение инвестиций по видам экономической деятельности в Республике Беларусь
Источник: составлено по [1]



68 % – добывающая промышленность;

24 % – промышленность;

4 % – строительство;

3 % – сфера услуг;

1 % – сельское хозяйство.

Рис. 2 – Распределение инвестиций по видам экономической деятельности в Исламской Республике Иран
Источник: составлено по [7]

В Исламской Республике Иран инвестиционная деятельность регулируется 12 нормативно-правовыми актами, основные из них: Закон «О привлечении и поощрении иностранных инвестиций», Закон «Об организации управления свободными экономическими зонами Исламской Республики Иран» и др. [12].

В 2013 г. в Иране стали действовать новые законодательные инициативы, согласно которым зарубежные инвесторы становятся обладателями тех же прав, что и местные.

Для Беларуси и Ирана привлечение инвесторов является важной задачей. В целях создания благоприятного инвестиционного климата страны проводят различные реформы. Насколько они эффективны, можно увидеть, проанализировав объем средств, поступающих в экономику этих стран от инвесторов.

За 9 месяцев 2014 г. в реальный сектор Республики Беларусь (без банков) поступило 11,7 млрд долл. валовых иностранных инвестиций, из них прямых – 8,0 млрд долл. (68,7 % от общего объема), портфельных – 0,003 млрд долл., прочих – 3,6 млрд долл. [10]. Наибольший объем средств Республика Беларусь получает за счет прямых инвестиций. Прямые инвестиции представляют собой категорию международных инвестиций, имеющих место, когда резидент одной страны обладает контролем или значительной степенью влияния на управление организацией, которая является резидентом в другой стране. Преимуществом использования прямых иностранных инвестиций является то, что они способствуют притоку в принимающую страну дополнительных ресурсов, в частности капитала, технологий, управленческого опыта, квалифицированного труда. Кроме того, прямые иностранные инвестиции стимулируют развитие национальной экономики, увеличивают объем производства продукта и дохода, ускоряют экономический рост и развитие.

Беларусь стимулирует приток прямых иностранных инвестиций в разных отраслях, но есть так называемые приоритетные направления, которые особенно важны для инновационного развития страны. Именно для этих направлений создается особенно благоприятный инвестиционной климат. К приоритетным направлениям развития относятся: фармацевтическая про-

Таблица 1 – Объем инвестиций, привлеченных Ираном и Беларусью в период с 2002 по 2013 г. (млн долл. США)

Год	Иностранные инвестиции	
	Иран	Беларусь
2002	3519,3	247,1
2003	2877,4	171,8
2004	3037,2	163,8
2005	2889,1	306,6
2006	2317,5	357,1
2007	2017,7	1807,3
2008	1979,9	2187,9
2009	2983,4	1876,5
2010	3648,9	1393,4
2011	4276,7	4002,4
2012	4661,7	1463,6
2013	3049,9	2232,7

Источник: составлено по [19]

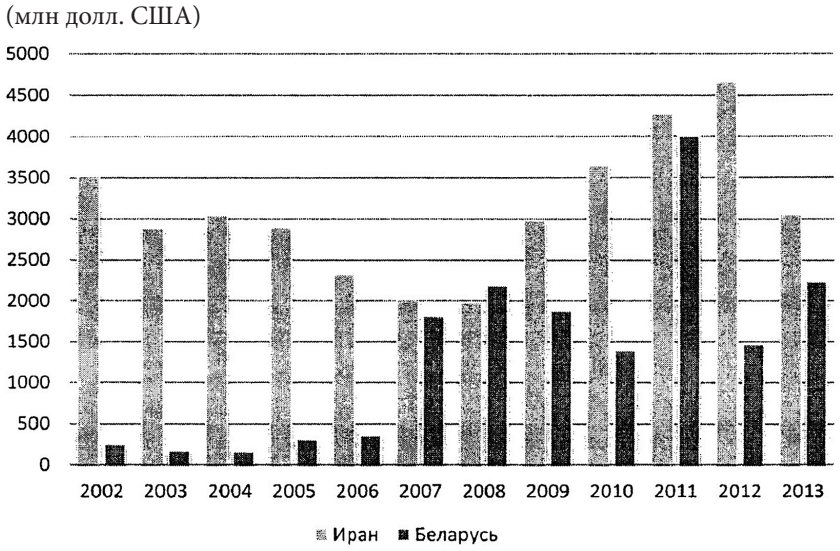


Рис. 3 – Объем прямых иностранных инвестиций в Иран и Беларусь
Источник: составлено по данным Всемирного банка [19]

мышленность, индустрия биотехнологий (геномика, клеточная инженерия, биосенсоры и др.), индустрия нанотехнологий, высокие технологии в промышленности, новые материалы (порошковые, пористые, капиллярно-пористые, поликомпонентные), информационно-коммуникационные технологии, химическое производство, производство машин и оборудования, транспортных средств, транспорт и транспортная инфраструктура, строительство (в т. ч. на основе энерго- и ресурсосберегающих технологий), производство строительных материалов, сельское хозяйство, производство пищевых продуктов.

На рис. 1 представлена структура прямых иностранных инвестиций (с учетом задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги), направленных в январе – сентябре 2014 г. в организации по видам экономической деятельности.

Иран также стимулирует приток инвестиций, в т. ч. и ПИИ. Распределение инвестиций по секторам экономики в Иране представлено на рис. 2:

И Беларусь, и Иран заинтересованы в привлечении иностранных инвестиций. На основе данных статистики нами проведен анализ готовности инвесторов вкладывать в каждую из стран. В табл. 1 показан объем инвестиций, привлеченных каждой из стран в период с 2002 по 2013 г.

Рисунок 3 наглядно демонстрирует объемы прямых иностранных инвестиций привлеченных в экономику Ирана и Беларуси.

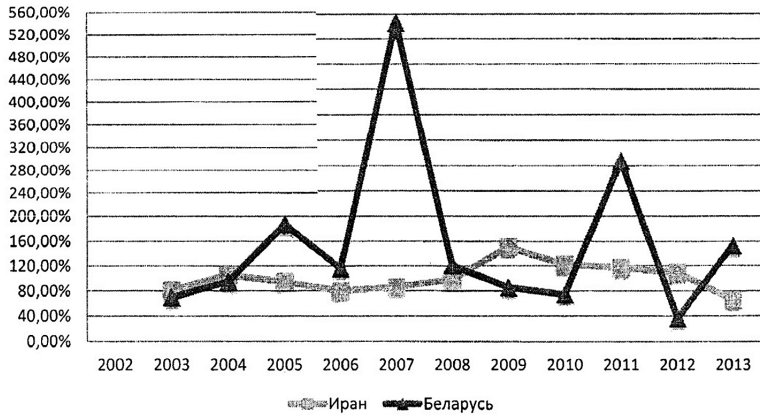


Рис. 4 – Темп роста объема прямых иностранных инвестиций в Иран и Беларусь
Источник: составлено по данным Всемирного банка [19]

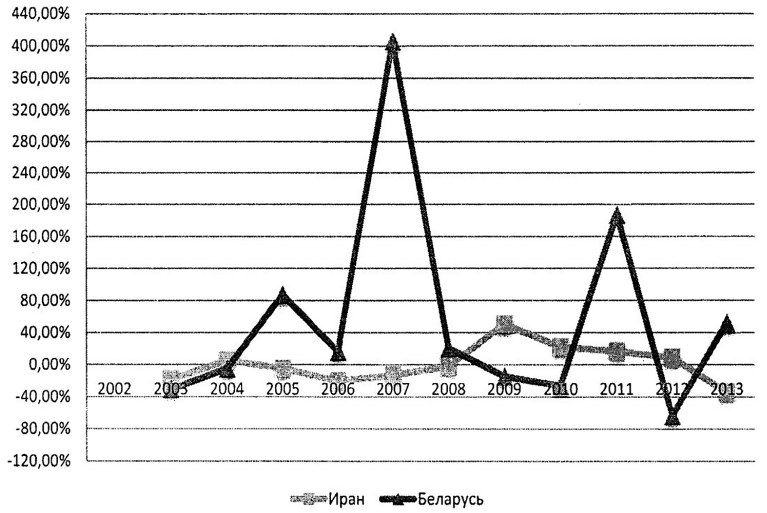


Рис. 5 – Темп прироста объема прямых иностранных инвестиций в Иран и Беларусь (в %)
Источник: составлено по данным Всемирного банка [19]

Как видно из рис. 3, Иран на протяжении последних 12 лет являлся более привлекательной страной для инвесторов. Основной поток денежных средств в Беларусь стал поступать только с 2007 г. Несмотря на то что средств больше привлекает Иран, в Беларуси наблюдается более высокий темп роста объема привлеченных средств (рис. 4).

Из рис. 4 следует, что поступления в экономику Беларуси были неравномерные. Периоды увеличения объема инвестиций сменялись периодами резкого снижения, т. е. в Беларуси этот процесс носил скачкообразный характер, в то время как в Иране объемы инвестиций снижались и увеличивались незначительно. На сколько процентов изменялся объем инвестиций, можно увидеть на рис. 5.

Максимальное число, на которое увеличивались иностранные инвестиции в Иран, – это 1003,4 млн долл. США, или 50,68 %; в 2009 г. по сравнению с 2008-м объем инвестиций увеличился с 1979,9 млн долл. США, или 34,57 %; объем инвестиций уменьшился с 4661,7 млн долл. США в 2012 г. до 3049,9 млн долл. в 2013 г.

В Беларуси увеличения и уменьшения объемов инвестиций были более существенными. Так, в 2007 г. по сравнению с 2006 г. изменения составили 1450,2 млн долл. США, или 406 %; 357,1 млн долл. США в 2006 г., а в 2007 г. уже 1807,3 млн долл. США. После этого объем инвестиций начал снижаться. Такая ситуация длилась три года, после чего снова произошел резкий скачок: объем инвестиций в 2011 г. увеличился на 187 %, но в 2012 г. снова снизился на 63,43 %.

Беларусь и Иран инвестируют также средства в экономики других стран. Приоритетными направлениями инвестирования для Беларуси являются промышленность, торговля и транспорт. Наиболее значительные объемы инвестиций направляются в такие страны, как Россия, Украина и Литва.

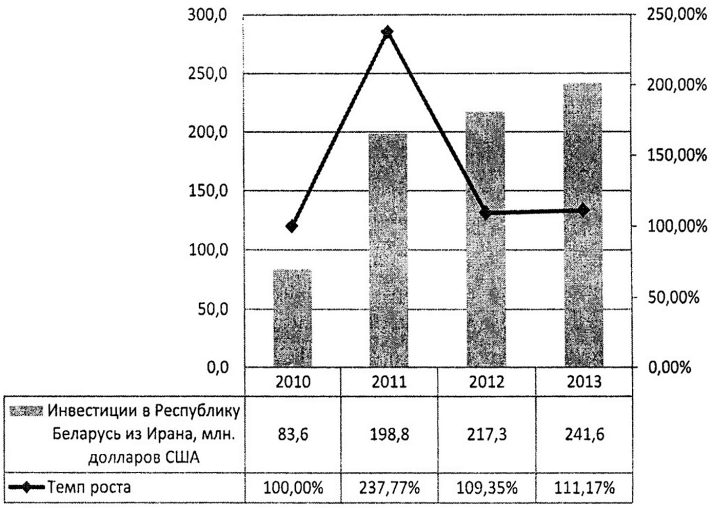


Рис. 6 – Инвестиции в Республику Беларусь из Ирана, млн долл. США

Источник: составлено по данным Нацбанка Республики Беларусь [8; 16]

Приоритетами инвестиционной политики Ирана за рубежом являются наиболее рентабельные и чувствительные сектора экономик иностранных государств. Например, в Таджикистане Иран инвестирует средства в развитие гидроэнергетики и механизацию сельского хозяйства – строит ГЭС и создает совместное производство сельхозтехники. В Беларуси Иран инвестирует в нефтяную, автомобильную промышленность, гостиничный бизнес.

Объем привлеченных в Беларусь прямых иранских инвестиций за последние четыре года вырос с 83,6 млн долл. до 241,6 млн долл. Объем инвестиций из Ирана, поступивших в экономику Беларуси в 2010–2013 гг., представлен на рис. 6.

Как видно из рис. 6, несмотря на то, что в абсолютных величинах объем иранских инвестиций в белорусскую экономику с каждым годом увеличивался, темп роста носит неустойчивый характер: резкое увеличение сменяется резким снижением.

Инвестиционная сфера занимает важное место в белорусско-иранском экономическом сотрудничестве. Ряд иранских компаний занимается проработкой и реализацией инвестиционных проектов в Беларуси (строительство гостиничных, деловых и жилых комплексов). Наиболее дорогие проекты, реализуемые иранской стороной на территории Беларуси [18]:

– многофункциональный гостинично-деловой комплекс «Магнит Минск» (общий объем инвестиций по проекту составляет 250 млн евро);

– многофункциональный комплекс «Червенский» (общий объем инвестиций по проекту составляет 200 млн долл. США);

– гостиничный комплекс уровня «5 звезд» (общий объем инвестиций по проекту составляет 140 млн долл. США).

Среди неудавшихся белорусско-иранских проектов можно назвать следующие:

– разработка Ветковского месторождения мела;

– организация сборки на территории Беларуси легковых автомобилей.

В октябре 2012 г. Беларусь расторгла инвестиционный договор с иранской компанией Azarab Ind. по разработке Ветковского месторождения мела. Созданное в 2009 г. для реализации этого проекта совместное предприятие «Бриллиант Цемент Компани» так и не приступило к работе.

В том же 2012 г. на заводе «Юнисон» закончился еще один проект по организации сборки на территории Беларуси легковых автомобилей. Его владельцы свернули сборку иранских «самандов» из-за введенных США санкций в отношении Ирана и невозможности поставок машинокомплектов в Беларусь.

Основным механизмом, определяющим взаимодействие сторон в торгово-экономической сфере, является Смешанная белорусско-иранская комиссия по вопросам экономического сотрудничества.

Таким образом, реформы, проводимые в области инвестиционной деятельности, дают положительные результаты. Однако не следует забывать о том, что мир не стоит на месте, экономические, политические, правовые ситуации постоянно меняются. Поэтому, чтобы страна по-прежнему оставалась привлекательной для инвестора, нужно учитывать эти обстоятельства при разработке направлений инвестиционной политики [14]. Правительства Ирана и Беларуси должны постоянно совершенствовать механизм регулирования инвестиционной деятельности.

В совместном исследовании Doing business – 2015, которое подготовил Всемирный банк и Международная финансовая корпорация (IFC), Беларусь заняла 57-е место в рейтинге 189 стран по общему индексу легкости ведения бизнеса. По сравнению с прошлым годом позиции страны в исследовании не изменились, но по сравнению с 2012 г. улучшились на один пункт. Что касается Ирана, то он занимает в рейтинге только 130-е место, что на две позиции выше, чем в 2013 г. Рейтинг имеет 189 позиций. Чем выше позиция страны в рейтинге благоприятности условий ведения бизнеса, тем благоприятнее предпринимательская среда для открытия и функционирования предприятия [15].

Улучшение позиций стран в данном рейтинге может свидетельствовать о том, что действия правительства в данной области, включающей в себя также инвестиционную деятельность, которая в настоящее время является неотъемлемой частью ведения бизнеса, являются достаточно эффективными. Однако нельзя говорить о том, что сделано все, что можно и нужно было сделать. Меняется время, меняются технологии, меняются направления инвестиционной деятельности. Чтобы успевать за этими изменениями, нужно постоянно проводить мониторинг и своевременно совершенствовать законодательную базу.

Среди типичных проблем, с которыми попрежнему сталкиваются инвесторы в Иране и Беларуси, можно назвать следующие [17]:

– сложная система ведения бизнеса;
– административные барьеры;
– нестабильность законодательства.

Отсутствие четких правил и волюнтаризм – одно из самых сложных препятствий на пути привлечения инвесторов в свою страну.

Например, Декрет Президента Республики Беларусь от 06.08.2009 № 10 «О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь» дает инвесторам право вести бизнес, почти как в европейских странах – без лишнего контроля. Но есть в нем такой пункт: «Действие настоящего Декрета не распространяется на инвестиционные договоры, заключенные до вступления в силу этого Декрета», – который означает, что инвестор, который пришел на белорусский рынок после 2010 г. на льготных условиях, стал прямым конкурентом тому, кто начал работать раньше [13]. Из этого может следовать, что крупные компании могут договориться на высшем уровне руководства, а на местах приход на льготных условиях может стать вопросом взятки.

Следовательно, упрощение законодательной базы, сокращение нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы в одной и той же сфере деятельности, – один из способов совершенствования механизма регулирования инвестиционной деятельности.

Следующая проблема – административные барьеры и бюрократизм. Необходимость сбора большого числа различных документов и подписей также может отпугнуть потенциального инвестора. Например, в Беларуси зарегистрировать предприятие можно за два дня, но работать это предприятие начнет через год или вообще не начнет. Активным действиям инвесторов также препятствуют [3; 9]:

– сложность форм отчетности;
– доведение до предприятий всех форм собственности прогнозных показателей по темпам роста продукции;
– ограничения по поставщикам и покупателям, по начислению зарплаты.

Эту проблему частично можно решить, внедрив принцип «одно окно» для инвесторов. Это позволит упростить, создать более доступные и понятные процедуры обращения в государственные органы за получением справок и других документов.

К экономическим проблемам, с которыми может столкнуться инвестор, можно отнести следующие:

– внушительные размеры штрафов, иногда за незначительные нарушения;
– большая налоговая нагрузка;
– волюнтаризм при ценообразовании.

Ориентация налогово-бюджетной политики на цели развития предполагает снижение налоговой нагрузки на все виды инвестиционной деятельности и выделение бюджетных средств на поддержку критически значимых для становления нового технологического уклада государственных расходов.

Каждый инвестор заинтересован в получении прибыли. В этом случае важным фактором становится окупаемость, причем в иностранной валюте. Поэтому при распределении ролей государственных инвестиций и частных инвестиций частник (особенно иностранный) не будет участвовать в низкорентабельных проектах – он просто найдет более выгодные проекты в других странах. Поэтому государство само должно взять на себя низкорентабельные и инфраструктурные проекты, оставив частникам более высокорентабельные направления.

Таким образом, один из путей совершенствования механизма регулирования инвестиционной деятельности в Беларуси – диверсификация рынков, для чего нужно использовать государственные ресурсы, а затем привлекать частные инвестиции. Для этого нужно принять соответствующие законы (не столько дающие льготы, сколько обеспечивающие вменяемость и прогнозируемость), нормализующие ситуацию в экономике Беларуси. Так как нестабильность денежно-кредитной политики делает практически невозможным долгосрочные инвестиции в белорусскую экономику в рублях.

Как и в Беларуси, в Иране также существует большое количество препятствий для инвесторов. Одно из основных – изоляция Ирана, связанная с его ядерной программой. В последнее время изоляция только усугубляется, санкций становится все больше, и они носят все более жесткий характер. Так, например, энергетическим компаниям запрещаются новые инвестиции в иранскую нефтегазовую промышленность, страховым компаниям не разрешается страховать грузы и самолеты, следующие в Иран, счета иранских компаний и частных лиц в финансовых учреждениях, которые находятся под юрисдикцией США, замораживаются и т. д. Кроме того, инвесторы опасаются войны. В самом деле, когда создаются серьезные проблемы с обеспечением страны нефтепродуктами, тогда возникает стойкое ощущение преддверия войны и инвесторы уходят из Ирана.

Также сложными в Иране являются условия ведения бизнеса. В Иране непросто заниматься бизнесом. Не случайно по рейтингу благоприятствования ведению бизнеса страна занимает лишь 130-е место [15]. Слишком много сложностей и нюансов в иранском инвестиционном законодательстве. Ограничения увеличиваются сильным государственным вмешательством в экономику. В результате уровень инвестиций постепенно снижается. Например, турецкие инвесторы уходят с формулировками «из-за невыполненных обещаний» или «непонятных инвестиционных условий».

Преодолеть такого рода препятствия правительству Ирана поможет либерализация экономики. Снижение налогов и государственных пошлин, дополнительные гарантии инвесторам, переориентация внешнеэкономической деятельности на азиатские страны позволят повысить инвестиционную привлекательность страны [7].

Одним из важных механизмов привлечения инвестиций в страну можно назвать инвестиционные форумы. Такого типа мероприятия дают возможность не только привлечь инвесторов, но и обсудить перспективы направления развития двустороннего сотрудничества, обменяться опытом в области улучшения инвестиционного климата и совершенствования механизмов регулирования инвестиционной деятельности. На форуме потенциальные инвесторы смогут получить больше информации об инвестиционном потенциале страны. Инвестиционные форумы – это очень важное формирование имиджа страны как надежного партнера.

В 2014 г. Беларусь организовала два важных для нее инвестиционных форума: Белорусско-Американский инвестиционный Форум и Белорусский инвестиционный форум.

22 сентября 2014 г. в Нью-Йорке впервые прошел белорусско-американский инвестиционный форум. Данный форум являлся одним из важнейших событий в экономической жизни Беларуси. В его рамках была организована площадка для прямого и открытого диалога представителей бизнеса и власти. Участники форума смогли получить полную и достоверную информацию об инвестиционном потенциале Беларуси, в т. ч. о возможностях, открывающихся в связи с формированием общего рынка Единого экономического пространства. Участникам были предложены крупнейшие инвестиционные проекты страны. В мероприятиях приняли участие ведущие мировые компании, международные финансовые институты, представители правительственных агентств США, а также органов государственного управления Республики Беларусь.

14 ноября 2014 г. в Лондоне (Великобритания) был проведен Белорусский инвестиционный форум. Лондон является мировым финансовым центром, а также одним из крупнейших экспортеров и импортеров капитала. Проведение инвестиционного форума в этом городе дает возможность не только улучшить инвестиционный имидж республики, но и привлечь внимание международных финансовых институтов к возможности двустороннего сотрудничества в финансовом секторе и потенциальных инвесторов к Республике Беларусь как перспективной инвестиционной площадке. Форум стал местом встречи политических бизнес-элит Республики Беларусь и Великобритании. Задачей организаторов форума является создание условий для серьезного и открытого предметного диалога, способствующего развитию многостороннего и равноправного сотрудничества, предоставление участникам полной и объективной информации об инвестиционном

потенциале республики и условиях инвестирования, а также презентация крупных национальных инвестиционных проектов.

Иран также проводит инвестиционные форумы. В августе 2014 г. в Тегеране проходил первый ирано-российский торгово-экономический форум, цель которого состояла в создании благоприятной атмосферы для проведения деловых переговоров, ознакомлении с условиями выхода на рынки друг друга, с инвестиционными возможностями обеих стран, изучении потенциальных возможностей сторон в плане развития торговли. В форуме принимали участие представительские делегации обеих стран.

Как для Беларуси, так и для Ирана налаживание внешнеэкономических связей – один из ключевых методов механизма регулирования инвестиционной деятельности, так как обе страны нуждаются в иностранных инвестициях. Инвестиционные форумы могут упростить поиск новых инвесторов и бизнес-партнеров.

Таким образом, совершенствование механизма регулирования инвестиционной деятельности является одной из приоритетных задач в области инвестиционной политики. От того, какие методы и инструменты используются в этом процессе, зависит привлекательность страны для потенциального инвестора. Сложные административные процедуры, высокие налоги, множество нормативно-правовых актов, противоречащих друг другу, нестабильная экономическая и политическая ситуация не привлекут инвесторов. Однако изменять инструменты и методы следует, учитывая как внутренние, так и внешние обстоятельства, так как устаревшие приемы и методы могут привести к обратным от ожидаемых результатам.

Выводы

Важнейшими условиями экономического роста, обеспечения экономической безопасности страны являются оптимизация направлений и активное инвестирование.

Современная инвестиционная политика государства предусматривает проведение комплексных мер по максимальной мобилизации национальных инвестиционных ресурсов, привлечению иностранного капитала в иранскую и белорусскую экономики.

В Беларуси основным направлением для достижения поставленных целей является курс на дальнейшую либерализацию условий хозяйствования, совершенствование правовых механизмов защиты иностранных инвестиций, создание равных условий для всех инвесторов.

В Иране одной из основных целей инвестиционной политики является создание благоприятного инвестиционного климата. Для этого в стране разрабатываются новые, пересматриваются в соответствии со складывающимися условиями уже принятые нормативно-правовые акты. Также без внимания не остаются и экономические инструменты регулирования этой сферы деятельности.

Нами разработаны факторы, способствующие созданию благоприятных условий для оживления инвестиционного процесса в Республике Беларусь и в Исламской Республике Иран. Это децентрализация инвестиционного процесса; либерализация хозяйственной деятельности; расширение практики страхования инвестиций; переход к размещению государственных средств на конкурсной основе под эффективные инвестиционные проекты; создание благоприятных условий для привлечения иностранного капитала.

Литература

1. Бизнес в Беларуси // Юридическая группа «Советник» [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://sov.by/doingbusiness.html. – Дата доступа: 01.12.2014.

2. Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 года № 53-З «Об инвестициях» // http://base.spinform.ru [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=62154. – Дата доступа: 30.11.2014.

3. Законодательство о предпринимательской, хозяйственной (экономической) деятельности // Национальный центр законодательства и правовых исследований Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://www.center.gov.by/state04.html#14. – Дата доступа: 01.12.2014.

4. Законодательство об иностранных инвестициях // Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/irabout_ir/laws_ved_ir/invest_law_ir/ – Дата доступа: 01.12.2014.

5. Инвестиции в Иран // Investrian [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://www.investrian.com.ua/index.php/contact-us. – Дата доступа: 02.12.2014.

6. Инструменты государственного регулирования инвестиционной деятельности // Государственная налоговая система [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://www.statetaxes.ru/staxs-523-1.html. – Дата доступа: 29.11.2014.

7. Иран / Министерство экономического развития Российской Федерации. – Москва, 2013. – 56 с.

8. Международная инвестиционная позиция Республики Беларусь // http://www.nbrb.by/ [Электронный ресурс]. – 2000–2014. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/Investpos/ – Дата доступа: 02.12.2014.

9. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) // http://etalonline.by/?page=support [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://etalonline.by/?type=text&regnum=Hk0900071#load_text_none_1. – Дата доступа: 01.12.2014.

10. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. / Нац. статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск, 1998–2014. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ – Дата доступа: 02.12.2014.

11. Нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы осуществления инвестиций на территории Республики Беларусь // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://www/economy.gov.by/ru/invpolicy/pravovie-usloviya-invest-deyalnocty/norm-akty. – Дата доступа: 01.12.2014.

11. Нормативные акты иностранных государств // Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/rus_export/partners_search/torg_exp/?action=showproduct&id=3973. – Дата доступа: 01.12.2014.

12. Правовые условия для инвестиций в Беларуси // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/invpolicy/invest-klimat/mery. – Дата доступа: 01.12.2014.

13. Результаты инвестиционной политики // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2014. Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/invpolicy/invest-klimat/pezultat. – Дата доступа: 02.12.2014.

14. Рейтинг экономик // Doing Business [Электронный ресурс] . – 2014. – Режим доступа: http://russian.doingbusiness.org/rankings. – Дата доступа: 03.12.2014.

15. Свободные экономические зоны Ирана // Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/ir/about_ir/laws_ved_ir/special_area_ir/ – Дата доступа: 01.12.2014.

16. Топ-5 рисков для инвестора в Беларуси // BelBusinessPortal [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://beibusinessportal.by/business/investor/1558-5-.html. – Дата доступа: 03.12.2014.

17. Топ-10 самых дорогих инвестиционных проектов // ABGroup [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://abu.by/ru/news/1814.html . – Дата доступа: 02.12.2014.

18. Foreign direct investment [Electronic resource] / The World Bank. – 2014. – Mode of access: http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD. – Date of access: 02.12.2014.

Материал поступил в редакцию 23.01.2015.

Инвестиции в сегодняшнее и будущее Республики Беларусь и Республики Иран

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

В научной статье обосновывается вывод о том, что не сбережения определяют инвестиции, а наоборот, инвестиции являются основным мотором, приводящим в движение весь механизм экономического роста.

In the scientific article substantiates the conclusion that no savings in terms of investment, but rather investment is the main engine driving the entire mechanism of economic growth.

Введение

После длительного периода жизни в условиях экономической нестабильности, колебаний курса национальных валют Ирана и Беларуси следует нормализовать и в дальнейшем обеспечить улучшение финансовой стабильности как одного из базовых условий повышения доверия населения к государству, готовности предпринимателей вкладывать деньги в развитие бизнеса.

В Беларуси и Иране приступили к осуществлению конкретных шагов по изменению структуры экономики, приданию ей инновационного характера. Инновационный путь развития страны – это путь к прогрессу.

Нами исследованы меры организационного, финансово-экономического и правового характера, которые принимаются в Беларуси и Иране с целью обеспечения ускорения инновационного развития экономик двух стран.

Основная часть

Стратегическая цель инвестиционной политики на сегодняшний день и будущее Беларуси и Ирана состоит в мобилизации и эффективном использовании инвестиционных ресурсов для реализации государственных приоритетов и перестройки экономики в соответствии с запросами внутренних и внешних рынков.

Предусматривается увеличить инвестиции в основной капитал к 2020 г., а к 2014 г. в Иране в 2,5 раза, в Беларуси в 2,7 раза.

Приоритет инвестиционной политики – это привлечение инвестиционных ресурсов в производственную сферу и сосредоточение их на реализацию инвестиционных проектов с высокими наукоемкими и ресурсосберегающими технологиями экспертной и импортозамещающей направленности с государственной поддержкой в установленных законодательством формах.

До разразившегося в конце 2008 г. экономического кризиса основной объем инвестиций в иранскую экономику привлекался в нефтяную и металлургическую промышленность, вызванное кризисом резкое падение мировых цен на нефть и металл нанесло серьезный удар по инвестиционному климату Ирана, что заставило принимать меры по привлечению иностранных инвестиций. Помимо этого, в Иране существует еще несколько факторов, ухудшающих инвестиционную привлекательность этой страны.

Иностранные инвесторы выражают озабоченность в связи с недостаточной политической стабильностью в стране и связанной с этим высокой степенью риска. Иран находится под действием международных экономических санкций Совета Безопасности ООН, предписывающих Тегерану прекратить ядерную программу, а также вводящие экономические ограничения против Ирана. Они предполагают запрет на операции с небольшим количеством иранских банков, компаний и частных лиц, которые, как считает мировое сообщество, участвуют в работе над ядерной программой или поддерживают терроризм. Правительство США считает эти санкции слишком мягкими, поэтому США в одностороннем порядке ввели собственные санкции против Ирана. Согласно так называемому закону Д'Амато американским и международным компаниям, действующим на территории США, запрещается

Таблица 1 – Объемы иностранных инвестиций в экономике Ирана

Иранский год	Григорианский год	Количество инвестиционных проектов	Объемы иностранных инвестиций, млн долл. США	
			по официальным источникам	по неофициальным источникам
1376	1997/1998	2	20,3	20
1377	1998/1999	3	187,7	284
1378	1999/2000	7	122,7	8,8
1379	2000/2001	13	67	20,5
1380	2001/2002	19	174,8	43
1381	2002/2003	6	5,840	37,6
1382	2003/2004	18	1 049,3	15,7
1383	2004/2005	16	438,7	29
1384	2005/2006	7	68	58,8
1385	2006/2007	27	612,7	110,7
1386	2007/2008	40	1 357,6	398
1387	2008/2009	31	2 702,7	307,8
1388	2009/2010	56	4 234,5	931
1389	2010/2011	78	10 227,7	521,8
1390	2011/2012	104	12 089,2	683,8
1391	2012/2013	86	821,7	321,7
Накопленные иностранные инвестиции		513	34 180,5	3 500

Примечание. Разработано автором по источникам [14–18].

инвестировать в иранский нефтегазовый сектор более 20 млн долл. США.

По оценке аналитического агентства Doing business Всемирного банка, в рейтинге «удобства ведения бизнеса» (Ease of Doing Business) из 181 страны в 2010 г. Иран занимал 138-е место, а к началу 2011 г. потерял 4 пункта и опустился до 142-е места. По оценке этого агентства, основным негативным фактором стало ухудшение условий начала бизнеса. Помимо этого, ухудшились условия получения кредита, налогообложения, защиты инвесторов и ведения международной торговли. Следует учитывать, что в данном рейтинге «ухудшение» носит относительный характер.

Все это положило начало принятию конкретных мер правительства Ирана по исправлению ситуации и увеличению инвестиционной привлекательности страны. Руководство Ирана, не ограничиваясь только поощрением и стимуляцией иностранных инвестиционных потоков в страну, объявило стратегическим путем дальнейшего развития Ирана постепенный отказ от сырьевого экспорта, в первую очередь сырой нефти, и переход на поставки за рубеж продукции ее переработки. С этой целью весьма значительные средства вкладываются в нефте- и газопереработку.

Для поощрения и привлечения внутренних финансовых резервов приняты подзаконные акты, обеспечивающие благоприятные условия для привлечения внутренних инвестиций в экономику страны.

В рамках мероприятий по стимулированию привлечения внутренних и иностранных капиталовложений в экономику страны правительство ИРИ поощряет проведение международных выставок и конференций. Так, в 2012 г. в Иране было организовано несколько значимых инвестиционных форумов. Например, 10–11 июля 2012 г. в столице ИРИ прошла Вторая международная конференция по торговым возможностям и инвестициям Ирана и Китая.

Другим направлением новой экономической политики страны правительство Ирана видит в развитии инновационных технологий в различных отраслях хозяйственной деятельности. В соответствии с целями, обозначенными в 20-летнем стратегическом плане перспективного развития страны (2005–2025 гг.), Иран к 2025 г. должен стать региональным лидером в области современных технологий. Для реализации поставленных целей в Иране предпринимается ряд мер, направленных на поддержку развития науки и современных технологий.

Среди наиболее крупных внешних инвесторов в иранскую экономику можно назвать компании, занятые в нефтегазовой отрасли: Total Fina Elf

Таблица 2 – Отраслевое распределение накопленных иностранных инвестиций за 16 лет.

Отрасль	Количество инвестиционных проектов	Объемы иностранных инвестиций, млн долл. США
Сельское хозяйство	9	21
Горнорудная отрасль	13	2 450,6
Промышленность	351	20 504,5
Водо- и газоснабжение, электроэнергетика	8	4 771,8
Строительство	57	906
Транспорт и связь	16	1 827
Сфера услуг	55	3 693,1
Прочее	4	6,4
Накопленные иностранные инвестиции	513	34 180,5

Примечание. Разработано автором по источникам [14–21].

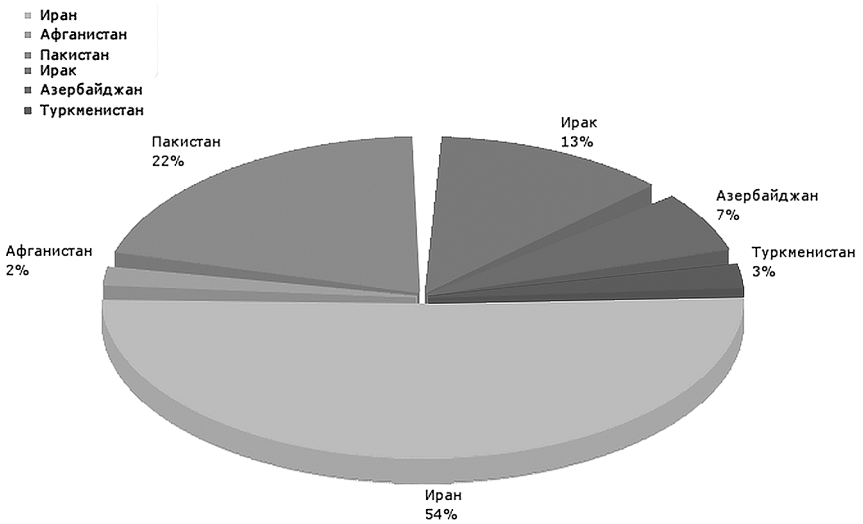


Рис. 1 – Валовой внутренний продукт (ВВП) Ирана и стран-соседей, %, 2013 г.
Примечание. Разработано автором по источникам [15–19]

(Франция), Petronas (Малайзия), ENI Agip (Италия), Royal Dutch Shell (Голландия). В последние годы в связи с увеличением политической напряженности вокруг Ирана наблюдается снижение доли инвестиций из Европы и замещение их инвестициями из Азиатско-Тихоокеанского региона, в первую очередь из Китая.

В 2012–2013 гг. 400 иностранных компаний осуществляли инвестиционные проекты в различных секторах иранской экономики.

Наибольший удельный вес в общем объеме иностранных инвестиций приходится на страны Европы и Азии. Среди стран, активно инвестирующих средства в экономику страны, Китай, Южная Корея, Индия, Иордания, Пакистан, Турция, ФРГ, Италия, Польша и Канада.

Предпринимаемые правительством Ирана меры в области инвестиционной политики сказались на объемах иностранных инвестиций, и, по оценке ОИЭТС, общий накопленный объем иностранных инвестиций за 16 лет с марта 1997 г. по март 2013 г. составил 34,2 млрд долл. США. Только в прошедшем 1391 иранском году (21.03.2012–20.03.2013 гг.) под влиянием мирового экономического кризиса объем иностранных инвестиций в экономику Ирана сократился и составил 821,7 млн долл. США.

Основными отраслями, в которые направлялись иностранные капиталовложения в этот период, являлись нефтегазовая и нефтехимическая промышленность, черная и цветная металлургия, горнорудная отрасль, теплоэнергетика, перерабатывающая промышленность, а также строительство, транспорт и связь (табл. 2).

Исходя из анализа можно сделать вывод об успешной инвестиционной деятельности Ирана

за последние годы. Несмотря на мировой кризис и введенные против страны санкции, повысилась инвестиционная привлекательность страны, были подписаны важные двусторонние соглашения со многими странами, вследствие этого заметно увеличился приток иностранных инвестиций, что положительно сказалось на социально-экономической ситуации в стране и привело к росту ВВП. В итоге Исламская Республика Иран является лидером по данному показателю среди стран-соседей, существенно опережая их.

В Республике Беларусь главную роль в комплексе факторов, сдерживающих инвестиционную активность, играет инфляция. Быстрый и непредсказуемый рост цен увеличивает инвестиционный риск, подавляет стимулы к накоплению капитала. Второй фактор – это дефицит инвестиционных ресурсов. Третий фактор – это непривлекательность инвестиционного комплекса республики.

Крайне незначительны в сравнении с потребностями рынка и инвестиционных ресурсов идущие в Беларусь иностранные инвестиции. Основу внешнего финансирования составляют иностранные кредиты, поступающие в рамках межправительственных соглашений и соглашений с международными финансовыми организациями. Важным фактором является заключение республикой международных соглашений, способствующих формированию благоприятных условий для привлечения зарубежных инвестиций.

В Беларусь инвестируют 72 страны, причем шесть из них – Польша (18 %), Германия (25 %), США (9 %), Италия (6 %) и Великобритания (3 %) – обеспечивают более половины прямых иностранных вложений.

Создание Евразийского экономического союза Беларуси, Казахстана, России, Армении (с перспективой присоединения весной 2015 г. к нему Киргизии) открывает перед иностранными инвесторами в Беларуси принципиально новые перспективы. Участвуя в данных интеграционных проектах, республика практически становится «западными воротами» для зарубежного бизнеса: иностранный инвестор получает принципиально новую и масштабную возможность – работать не только на 9,5-миллионном рынке Беларуси, но и на чрезвычайно емком 170-миллионном пространстве четырех государств Евразийского союза. На этом едином экономическом пространстве предоставляются равные условия для субъектов хозяйствования, обеспечивается свободное передвижение товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Немаловажным для инвестора является и то обстоятельство, что технологическое оборудование, сырье и материалы, ввозимые для реализации инвестиционных проектов, освобождаются от ввозной таможенной пошлины. В отношении товаров, импортируемых из третьих стран в качестве вклада учредителя в уставный капитал предприятия, предоставляются тарифные льготы. Договорно-правовая база ТС сформирована в соответствие с нормами ВТО.

Наряду с преимуществами, которые дает членство в Евразийском экономическом союзе, Беларусь предоставляет для иностранного инвестора ряд собственных привлекательных параметров. К ним относятся выгодное экономико-географическое и геополитическое положение, благоприятные природно-климатические условия, высокий научно-технический, промышленный и экспортный потенциал, высококвалифицированные кадры и сравнительно недорогие ресурсы.

Беларусь – единственное государство в СНГ, удвоившее ВВП за последние пятнадцать лет, несмотря на негативное влияние двух финансовых кризисов (1998 и 2009 гг.). Являясь средней по европейским меркам страной, она производит 1/3 мирового объема карьерных самосвалов, 8 % мирового рынка сельскохозяйственных тракторов. Более чем на 90 % Беларусь обеспечивает свое население качественными продуктами питания собственного производства, занимая по производству мяса и молока на душу населения первое место среди государств СНГ.

Выбор Беларуси зарубежными инвесторами в качестве плацдарма для освоения новых перспективных экономических площадок стран Содружества позволит ощутимо оптимизировать их логистические расходы.

Ведению бизнеса в стране способствует и прогрессивное инвестиционное законодательство, направленное на стимулирование деятельности в сфере капиталовложений, его государственную поддержку, а также защиту прав инвесторов на территории республики.

Беларусь – единственное государство на пространстве СНГ, принявшее Инвестиционный кодекс – основополагающий документ, регулирующий не только национальные, но и иностранные инвестиции на территории страны. Он защищает права собственности иностранных инвесторов, обеспечивает им не менее благоприятные, чем для национальных предпринимателей, условия деятельности.

Более того, иностранному инвестору предоставляется ряд специальных льгот. Прежде всего,

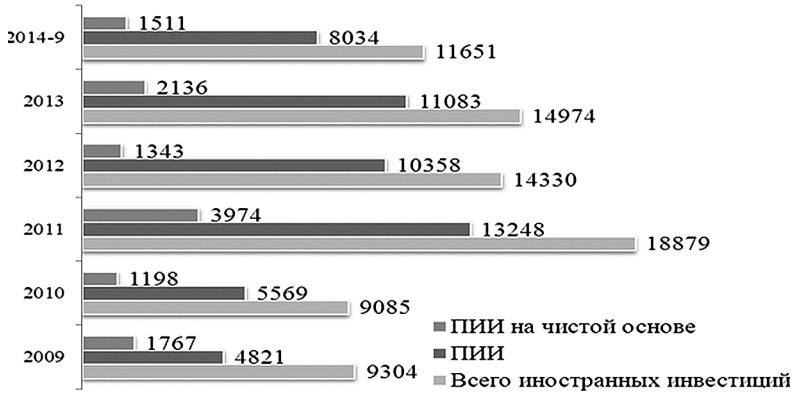


Рис. 2 – Привлечение ППИ на чистой основе

Примечание. Разработано автором по источникам [26–31].

это освобождение от уплаты налога на прибыль от производственной деятельности в течение трех лет, освобождение от уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость при ввозе на территорию Беларуси основных средств, предназначенных для формирования уставного фонда, безлицензионный экспорт продукции собственного производства и импорт для продукции собственного производства, свобода при выборе поставщиков товаров и установлении цен на продукцию собственного производства.

По мнению Международной финансовой корпорации (International Financial Corporation), проводящей анализ инвестиционного климата в разных странах, белорусское инвестиционное законодательство заслуживает высокой оценки. По индексу легкости ведения бизнеса из 183 стран, охваченных исследованием Всемирного банка «Doing Business-2011», Беларусь за два года поднялась почти на пятьдесят позиций и заняла 68-е место (Россия занимает 123-е, Украина – 145-е место). Руководством государства поставлена амбициозная цель: к 2015 г. Беларусь должна войти в тридцатку стран с наиболее благоприятными условиями ведения бизнеса. По оценке авторов упомянутого доклада, Республика Беларусь является одной из ведущих в мире стран-реформаторов за последние 5 лет и входит в тройку мировых лидеров по совокупному эффекту от либерализации условий ведения бизнеса.

В стране максимально упрощена процедура регистрации новых предприятий. Так, согласно докладу Всемирного банка «Investing Across Borders 2010», по скорости открытия иностранного бизнеса (7 дней) Беларусь занимает 6-е место среди 87 стран мира, охваченных отчетом.

Важными факторами инвестиционной привлекательности Беларуси являются стабильная внутриполитическая обстановка, отсутствие предпосылок для конфликтов межнационального или религиозного характера. Беларусь – страна с низким уровнем преступности и коррупции.

Все эти меры и факторы позволили улучшить социально-экономическую ситуацию в стране и повысить ее инвестиционную привлекательность.

В результате итогами инвестиционной деятельности Республики Беларусь за 2014 г. стали:

1. Использовано 149,6 трлн руб. инвестиций в основной капитал, что в сопоставимых ценах составило 89,6 % к уровню января – сентября 2013 г., что эквивалентно 14,9 млрд долл. США. При этом доля инвестиций в машины и оборудование в общем объеме инвестиций составила 33 %, в т. ч. без учета инвестиций, направляемых на жилищное строительство, социальную и финансовую сферы, – 45,4 %, доля строительно-монтажных работ – 56,1 %.

2. Удельный вес инвестиций в основной капитал в ВВП остался на уровне, обеспечивающим расширенное производство, – 27,5 %.

Всего за 2014 г. в реальный сектор Республики Беларусь поступило 11,7 млрд долл. валовых иностранных инвестиций, из них прямых – 8,0 млрд долл. (68,7 % от общего объема), портфельных – 0,003 млрд долл., прочих – 3,6 млрд долл.

Привлечение прямых иностранных инвестиций на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги) за январь – сентябрь 2014 г. составило 1510,9 млн долл. США.

Вышеуказанные меры стран в области инвестиционной деятельности привели к росту ВВП на душу населения, что отражает социально-экономическую эффективность иностранных инвестиций как одного из основных источников вложения в основной капитал обеих стран.

Выводы

В Иране и Беларуси за последние годы созданы благоприятные условия для ведения бизнеса, что повышает инвестиционную привлекательность стран для зарубежных инвесторов. Основным видом привлекаемых инвестиций являются прямые иностранные инвестиции, имеющие наибольший удельный вес в общем объеме. В зависимости от особенностей экономического уклада Ирана и Беларуси правительства стран принимают меры по привлечению инвесторов в основные сектора экономик. Так, в Иране основной приток инвестиций за последние годы пришелся на нефтегазовую и нефтехимическую промышленность, черную и цветную металлургию, а также на горнорудную отрасль. В Беларуси же ПИИ в основном были направлены на транспорт и связь, а также оптовую торговлю. Несмотря на невысокий процент чистого притока иностранных инвестиций от общего объема ВВП в страны, нельзя не отметить их значимость для улучшения социально-экономической ситуации в стране.

Таким образом, совершенствование инвестиционной базы в будущем, создание ее нормальной плановой управляемости и использование хорошо отработанных, апробированных в отечественной и мировой практике методов планирования и программирования экономики позволяет решать задачи не только восстановления и модернизации основных производственных фондов, но одновременно и повышения уровня жизни большинства жителей Ирана и Беларуси до мировых стандартов.

Литература

1. Ульянова, Н. В. Прямые иностранные инвестиции в экономике Республики Беларусь / Н. В. Ульянова. – Минск: Право и экономика, 2006. – 166 с.

2. Пестова А. А., Сухарева И. О., Солнцев О. Г. О стимулировании притока прямых иностранных инвестиций. // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 1. – С. 136–154.

3. Рудь, Н. Механизмы государственной поддержки ПИИ в сферу высоких технологий / Н. Рудь // Мировая экономика и международные отношения . – 2008. – № 8. – С. 32–40.

4. Нехорошева, Л. Н. Регулирование развития наукоемких отраслей и высокотехнологичных производств / Л. Н. Нехорошева // БЭЖ. – 1998. – № 1. – С. 51–64.

5. Нехорошева, Л. Н. Научно-технологическое развитие и рынок: регулирование, венчурная деятельность, инфраструктура. – Мн.: БГЭУ, 1996. – 212 с.

6. Бродский, М. Н., Бродский, Г. М. Право и экономика: инвестиционное консультирование. – СПб.: Б.И., 1999. – 488 с.

7. Войтов, А. Г. Экономика. Общий курс. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. – 492 с.

8. Экономика: учебник. / Под ред. А. Н. Архипова. – М.: Проспект, 1998. – 792 с.

9. Учебник по основам экономической теории / Под ред. В. Д. Камаева. – М.: Владос, 1999. – 640 с.

10. Инвестиции. Экономика предприятия: учеб. пос. / Под ред. И. Сергеева. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 134 с.

11. Тарханов, А. В., Леденев, С. В. Финансовые источники формирования инвестиционного потенциала экономики // Финансы и кредит. – 2001.– № 10. – С. 2–12.

12. Палунин, В. Д. //Мировая экономика и международные экономические отношения. – 2002. – № 7. – С. 27–33.

13. Годовые данные по строительству // Белстат [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/investitsii-i-stroitelstvo/osnovnye-pokazateli-za-period-s-__-po-____gody_8 / – Дата доступа: 05.12.2014.

14. Строительство / Годовые данные // Белстат [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/investitsii-i-stroitelstvo/osnovnye-pokazateli-za-period-s-__-po-____gody_8/investitsii-v-osnovnoi-kapital_3/ – Дата доступа: 05.12.2014.

15. Middle East : Iran / CIA [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ir.html Дата доступа: 05.12.14

16. Field Listing : Exchange rates / CIA [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2076.html#ir – Дата доступа: 05.12.2014.

17. Iran / World Bank [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://finances.worldbank.org/en/countries/Iran%2C%20Islamic%20Republic%20of. – Дата доступа: 05.12.2014.

18. Global Economic Prospects / World Bank [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects/data?region=MNA. – Дата доступа: 05.12.2014.

19. Explore. Create. Share: Development Data / World Bank [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx. – Дата доступа: 05.12.2014.

20. World Development Indicators / World Bank [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators. – Дата доступа: 05.12.2014.

21. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция / НБРБ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/BalPay/BalPay2014_2.pdf. – Дата доступа: 05.12.2014.

22. Belarus – Investment (gross fixed) – Historical Data Graphs per Year [Электронный ресурс] – Ре-

жим–доступа:–http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?v=142&c=bo&l=en. – Дата доступа: 04.12.2014.

23. Gross fixed capital formation (% of GDP) / World Bank [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.FTOT.ZS. – Дата доступа: 04.12.2014.

24. Iran | Japan – Gross Fixed Capital Formation – Actual Data – Historical Charts / Ieconomics [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ieconomics.com/gross-fixed-capital-formation-iran-japan. – Дата доступа: 04.12.2014.

25. IFIC [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ific.org.ir/en/Lists/project_underway/DispForm.aspx?PageType=4&ListId=4b837bf5-0601-459d-9c59-f431dfda8015&ID=1.– Дата доступа: 04.12.2014.

26. Foreign direct investment in Iran [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/Foreign_direct_investment_in_Iran. – Дата доступа: 04.12.2014.

27. Iran – Consumer price index [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.indexmundi.com/facts/iran/consumer-price-index. – Дата доступа: 04.12.2014.

28. Iran: Economic Policy & Debt [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.indexmundi.com/facts/iran. – Дата доступа: 04.12.2014.

29. Facts about Iran [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.indexmundi.com/facts/iran#Economic%20Policy%20&%20Debt. – Дата доступа: 04.12.2014.

30. Belarus - Consumer price index [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.indexmundi.com/facts/belarus/consumer-price-index. – Дата доступа: 04.12.2014.

31. Organization for Investment Economic and Technical Assistance of Iran [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.investiniran.ir/en/ebook. – Дата доступа: 04.12.2014.

Материал поступил в редакцию 28.02.2015.

Развитие торгово-экономических отношений Италии и Беларуси

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

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

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

В научной статье рассмотрены: социально-экономическое положение Италии в докризисный период и в настоящее время по основным макроэкономическим показателям за период 2008–2013 гг.; торгово-экономические отношения Республики Беларусь с Италией и перечень рекомендаций по активизации продвижения белорусских товаров на рынок Италии.

In the scientific article discusses: the socio-economic situation in Italy before the crisis and is now on the main macroeconomic indicators for the period 2008 – 2013 years; trade and economic relations between Belarus and Italy and a list of recommendations to strengthen the promotion of Belarusian goods on the Italian market.

Введение

В настоящее время в условиях рыночной экономики чрезвычайно актуальна как для индустриально развитых и развивающихся стран, так и для Республики Беларусь проблема торгово-экономических отношений с зарубежными странами и продвижения товаров на внешние рынки. Продвижение товаров на рынок – это существенный фактор развития любого государства, он вносит значительный вклад в развитие рыночной экономики и направлен на ускорение процессов доведения товаров и услуг от производителя до конечных потребителей.

Республика Беларусь, относясь к странам с открытой экономикой, в своем развитии в определенной мере зависит от состояния и перспектив развития экспорта и его конкурентоспособности.

За время, прошедшее с момента обретения независимости, Беларусь установила торгово-экономические отношения практически со всеми европейскими государствами. Основными партнерами Беларуси среди европейских стран являются Германия, Нидерланды, Польша, Италия, Литва, Соединенное Королевство, Латвия и др. В десятку основных торговых партнеров Республики Беларусь традиционно входит Италия.

Основная часть

Италия – высокоразвитая индустриально-аграрная страна, имеет диверсифицированную индустриальную экономику с высоким валовым внутренним продуктом (ВВП) на душу населения на одном уровне с Францией и Великобританией, развитой инфраструктурой, а с учетом паритета покупательной способности ВВП на душу населения остается примерно равным среднему по ЕС. В соответствии с данными Международного валютного фонда в 2014 г. Италия, имея примерно 1 % населения Земли, обладает 8-й по величине экономикой в мире, 4-й по величине в Европе и ЕС и 3-й – в еврозоне с точки зрения номинального ВВП, 11-й по величине экономикой в мире и

5-й в Европе с точки зрения ВВП, рассчитанного исходя из паритета покупательной способности (ППС) валют. Италия является членом G7 и группы восьми (G8) промышленно развитых стран, Европейского союза и ОЭСР. И хотя Италия входит в зону евро, ее дефицит бюджета превышает установленную норму в 3 %. Экономика также разделена на промышленный север и аграрный юг, большинство сырьевых ресурсов и примерно 75 % потребляемых энергоносителей импортируется.

Анализ макроэкономических показателей экономики Италии за период 2008–2013 гг. свидетельствует, что, несмотря на вхождение в большую восьмерку, страна столкнулась с большими трудностями в процессе интернационализации отечественного хозяйства в связи с неблагоприятными тенденциями в развитии факторов конкурентоспособности, снижением динамики экономики, ослаблением позиций на мировом рынке, а также политической нестабильностью в стране и финансовым кризисом в еврозоне.

На протяжении последних пяти лет (2008–2013 гг.) динамика роста ВВП характеризовалась нестабильностью, связанной не только с мировым финансово-экономическим кризисом, но и со структурными особенностями экономики (табл. 1). Однако под воздействием экономического роста в Евросоюзе в целом (в первую очередь в Германии) и благодаря тем серьезным антикризисным мерам, которые принимались итальянским правительством, спад ВВП все же снизился в 2013 г. до 1,8 % и повлиял на ухудшение ряда основных макроэкономических показателей: ВВП страны сократился на 9 %, промышленное производство уменьшилось на 23,6 %, строительный сектор – на 43,15 %, инвестиции – на 27,5 %, потребление домохозяйств – на 8 %, занятость населения снизилась на 7,8 % [1]. В связи с этим обострились и некоторые проблемы – хроническое отставание в уровне развития южных регионов от северных областей страны, высокий уровень безработицы и внутреннего государственного долга, масштабные уклонения от уплаты налогов и упорно сохраняющаяся незаконная деятельность.

По сообщению центра исследований конфедерации промышленников Италии Confindustria Италия по объемам промышленного производства опустилась в мировом рейтинге на 8-е место, уступив 7-ю строчку Бразилии. При этом за период 2000–2013 гг. рост мирового промпроизводства составил 36,1 %, тогда как в Италии этот показатель оказался отрицательным – 25,5 %. За период 2008–2013 гг. итальянская промышленность ежегодно теряла около 5 %. Но в 2014 г. ситуация немного изменилась. Так, в мае 2014 г. объем промышленного производства уже увеличился на 0,7 % по сравнению с апрелем 2014 г. и на 1,2 % в годовом выражении (по данным агентства ANSA Centro studi oli Confindustria). Увеличение объема промышленных заказов с учетом сезонных колебаний за этот же период составило 3,8 %.

Государственный долг Италии за анализируемый период имел тенденцию роста, достигнув в апреле 2014 г. исторического максимума – 2,15 трлн евро (132,6 % к ВВП). По прогнозам Еврокомиссии, к концу 2014 г. он достигнет 135,2 % ВВП, снизившись в 2015 г. до 133,9 % ВВП [1]. На настоящий момент долг Италии является четвертым по величине в мире после США, Японии и Германии, а также превышает общий долг таких стран, как Греция, Испания, Португалия и Ирландия, вместе взятых. Аналитики оценивают характер итальянского государственного долга как неустойчивый и в качестве главной меры, которая позволит избежать дефолта, называют общее рефинансирование экономики и реструктуризацию долга.

Уровень инфляции в Италии имел стабильную тенденцию снижения, достигнув своего минимума в 2009 г. (0,8 %). Уровень инфляции в июне 2014 г. составил 0,3 % против 0,5 % в мае. Это рекордно низкий показатель. Стоимость потребительской корзины в мае 2014 г. упала на 0,5 % по отношению к анализируемому периоду 2013 г., достигнув самого низкого уровня с сентября 1997 г. [1].

Главным социальным фактором сложившейся ситуации за анализируемый период является высокий уровень безработицы. Хотя он и меньше общего показателя по ЕС, но достаточно высокий для страны (12,4 % в 2013 г.). В апреле 2014 г. уровень безработицы в Италии составил 12,6 %, численность безработных – 3 млн 216 тыс. чел., снизившись по сравнению с предыдущим месяцем на 0,4 % (-14 тыс. чел.). В годовом выражении число безработных увеличилось на 4,5 % (+138 тыс. чел.). в целом в I квартале 2014 г. по сравнению с I кварталом 2013 г. этот показатель вырос на 0,8 % (до 13,6 %), что является рекордным значением за всю историю наблюдений с 1977 г. Среди молодежи 15–24 лет уровень безработных также вырос до рекордного – 46 % [1]. При этом в I квартале 2014 г. в Италии закрылось 12 тыс. предприятий.

В целом, несмотря на сложности, связанные с мировым финансовым кризисом, Италия является страной с высокоразвитой промышленностью и сельским хозяйством. Значительную часть в экономике страны имеет также сектор, включаю-

Таблица 1 – Основные макроэкономические показатели Республики Италия

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Население, млн чел.	58,1	58,1	58,1	61,0	61,3	61,5
ВВП в текущих ценах, млрд долл. США	2 307,3	2 111,1	2 042,0	2 196,3	2 013,3	2 071,3
Темп роста ВВП, %	-1,3	-5,2	1,8	0,4	-2,4	-1,8
ВВП на душу населения, долл. США	38 563,1	35 073,2	33 760,6	36 988,2	33 813,8	34 619,2
ВВП по ППС, млрд долл. США	1 812,5	1 736,1	1 778,8	1 826,0	1 834,0	1 805,0
Объем промышленного производства (рост %)	-3,3	-13,9	2,9	0,2	-3,6	-3,8
Объем промышленного производства (% от ВВП)	26,8	25,2	25,3	24,9	24,3	23,9
Валовое накопление основного капитала (% от ВВП)	21,0	19,4	19,4	19,1	18,0	17,3
Государственные расходы на конечное потребление (млрд долл. США)	462,0	451,0	430,3	447,3	402,5	412,5
Расходы домашних хозяйств на конечное потребление (млрд долл. США)	1 365,2	1 273,3	1 242,1	1 345,7	1 226,7	1 250,7
Золотовалютные резервы (за исключением золота, млрд долл. США)	37,1	45,8	47,7	49,2	50,5	50,8
Государственный долг (% от ВВП)	107,2	119,1	117,7	113,0	131,1	133,0
Уровень инфляции, %	3,5	0,8	1,6	2,9	3,0	1,2
Уровень безработицы, %	6,8	7,8	8,4	8,4	11,2	12,4
Внешнеторговый оборот, млрд долл. США	1 104,67	822,01	934,35	1 082,05	986,13	909,8
Экспорт товаров, млрд долл. США	542,75	406,91	447,30	523,26	500,24	474,0
Импорт товаров, млрд долл. США	561,92	415,10	487,05	558,79	485,89	435,8
Сальдо внешней торговли, млрд долл. США	-19,17	-8,20	-39,75	-35,53	14,35	38,2
Экспорт товаров на душу населения, долл. США	9 071,17	6 760,11	7 395,44	8 617,05	8 211,68	7 707,3
Отношение ЗВР к месячному объему импорта	1,60	2,67	2,91	2,76	3,41	3,5

Источник: [7]

щий сферу услуг и туризм. По своему экономическому потенциалу Италия входит в группу ведущих промышленно-развитых государств мира, является членом «Большой восьмерки» и одной из основных стран Европейского союза.

Основными товарными рынками, куда направляется значительная часть итальянского экспорта и откуда поступает значительная часть импорта, являются страны Евросоюза (более 53 % общего товарооборота Италии), США, страны БРИКС.

Ведущим торгово-экономическим партнером Италии в 2008–2013 гг. являлась Германия. Итальянский экспорт в Германию составляет более 12 % от общего объема экспорта, или более 25 % от общего объема экспорта в страны Евросоюза. Основными товарами итальянского экспорта в Германию являются металлы и металлопродукция, химические товары, машины и оборудование, транспортные средства, текстиль и одежда, включая «высокую моду», продовольственные товары и напитки, в первую очередь вина.

Импорт из Германии составляет более 15 % всего импорта Италии. Это химические товары, металлоконструкции, машины и оборудование, компьютеры и электронная аппаратура.

Вторым по значению торгово-экономическим партнером Италии является Франция (более 12 % итальянского экспорта и около 10 % импорта). Среди промышленно развитых стран – не членов ЕС – важнейшим торговым партнером Италии остаются США, а среди стран БРИКС – Китай. Доля России в общем товарообороте Италии составляет около 5%.

Рассматривая в целом сальдо внешней торговли Италии за период 2008–2013 гг., можно отметить, что начиная с 2012 г. сальдо является положительным, достигнув в 2013 г. 38,2 млрд долл. США, что весьма важно для развития внешнеэкономической деятельности страны, когда экспорт товаров превышает импорт (табл. 1). За анализируемый период основные направления экспортной специализации не претерпели серьезных из-

менений. Вместе с тем под влиянием возросшей конкуренции на мировом рынке, прежде всего со стороны новых индустриальных стран, позиции Италии в большинстве сфер ее традиционной специализации ослабли: снизилась доля страны в мировом экспорте неэлектронных машин и оборудования, изделий из кожи, текстильных изделий.

Импортная специализация Италии определяется отсутствием в стране сколько-нибудь значительных запасов полезных ископаемых. Соответственно, главная статья ввоза – минеральные продукты, закупки которых достигли почти 20 % национального и более 4 % мирового импорта. Помимо топливно-энергетических ресурсов, Италия выделяется как крупный импортер легковых автомобилей, компьютерной техники, некоторых видов бытовой электроники. Италия является одним из ведущих импортеров продукции животноводства, что составляет более 10 % мирового итога, а также в значительных объемах приобретает сырье для экспортоориентированной легкой промышленности. В целом за счет импорта покрывается от 60 до 100 % потребностей в рудах черных и цветных металлов, от 80 до 100 % потребностей в сырье для текстильной промышленности, 85 % потребности в первичных энергоносителях, 50 % потребителей в мясе и молоке, 45 % – в древесине, 30 % потребностей в зерновых.

При сравнении итальянского экспорта и импорта по уровню технологичности, степени переработки и назначению продукции можно сделать следующие выводы. Во-первых, доля высокотехнологичных изделий выше в импорте, поскольку Италия не специализируется на производстве продукции информационно-коммуникационных технологий и бытовой электроники и вынуждена их закупать. Во-вторых, удельный вес сырьевого компонента в импорте на порядок выше, чем в экспорте. В-третьих, доля промежуточной продукции достаточно высока как в экспорте, так и в импорте, что свидетельствует о широком участии Италии в производственной кооперации в рамках международных хозяйственных систем. В-четвертых, доля потребительских изделий выше в экспорте (хотя и незначительно) по причине специализации Италии на поставках электробытовых товаров, продукции легкой промышленности, бытовых отделочных материалов, мебели, ювелирных изделий и бижутерии, вин и некоторых видов продовольствия [2].

Италия традиционно входит в десятку основных торговых партнеров Республики Беларусь.

Номенклатура белорусского экспорта в Италию насчитывает 178 товарных позиций. Наиболее востребованными на итальянском рынке являются нефтепродукты, калийные удобрения, черные металлы и изделия из них, продукция химической промышленности, существенную долю в экспорте составляет продукция легкой промышленности, включая ткани и готовую одежду, а также кожи. Высоким спросом пользуются лесоматериалы, бондарная древесина, мебель, сборные строительные конструкции. При этом следует отметить, что экспорт Республики Беларусь носит в основном сырьевой характер и находится в зависимости от сравнительно узкого круга товаров. Наибольший удельный вес занимают товарные группы, в состав которых входит сырье и материалы с низкой степенью обработки, такие как черные металлы и изделия из них, древесина и ее производные, необработанные шкуры и кожа, нефть и нефтепродукты.

В 2013 г. экспорт Республики Беларусь в Италию составил 93 089,1 тыс. долл. США, превысив показатели 2012 г. на 25 %. Наибольший прирост обеспечили нефтепродукты, значимость экспорта которых обусловлена значительной долей доходов от их продажи в общем объеме экспорта республики в Италию – 85,8 %. По сравнению с 2012 г. экспортные поставки нефтепродуктов в 2013 г. увеличились в 1,5 раза и составили 1389,5 тыс. тонн. В итальянском импорте удельный вес белорусских нефтепродуктов был всего 0,17 %. Основными поставщиками нефтепродуктов в Италию являлись Азербайджан, Российская Федерация, Ливия, Саудовская Аравия, Казахстан, удельный вес которых в импорте Италии составил соответственно в процентах 20,9; 18,1; 15,4; 13,9; 9,9. Планируется, что к концу 2014 г., в первом полугодии 2015 г. экспорт нефтепродуктов из Беларуси будет увеличен не только в Италию, но и в другие страны Европейского союза.

В эту положительную тенденцию по увеличению экспорта нефтепродуктов вписывается и производственное объединение «Белоруснефть», которое планирует сохранить объемы добычи на уровне 1,65 млн тонн. Аналитики Forex MMCIS group считают это возможным ввиду использования в нефтедобывающей промышленности страны инновационных технологий, которых только за прошедший год применено больше 70.

Положительные изменения коснулись и экспорта в Великобританию: объемы выросли более чем в 2 раза, достигнув 711 млн долл. США. В 2015 г. одной из приоритетных задач для Беларуси станет возвращение утраченных позиций на рынке крупнейшего импортера белорусских нефтепродуктов – Нидерландов, поскольку поставки в эту страну уменьшились на 35 % [2].

Поставщики нефтяных масел из Беларуси в Италию исчислялись суммой 75,8 млн долл. США, удельный вес которых 0,02 % от объема импорта. Ведущими поставщиками нефтяных масел в Италию были Российская Федерация (4,6 млрд долл. США), Ливия (1,3 млрд долл. США) и Испания (1,035 млрд долл. США), доля которых в импорте страны составила соответственно 10,6; 3,0; 2,3%.

Весьма значимой экспортной поставкой в Италию была продукция Белорусского металлургического завода (БМЗ), включающая: *полуфабрикаты из нелегированной стали; проволоку из нелегированной стали; трубы, трубки и профили бесшовные из черных металлов; скрученную проволоку из черных металлов без электрической изоляции.*

В 2014 г. по отношению к 2012 г. белорусским производителям удалось увеличить свои поставки на 24,4 %. Основными поставщиками полуфабрикатов из нелегированной стали в Италию были Украина – 58,35 % и Российская Федерация – 23,1 % в общем импорте. Средняя экспортная цена продаваемой продукции у всех троих поставщиков была одинаковая. Основными конкурентами белорусов на итальянском рынке полуфабрикатов были Сербия и Турция, но у турецких поставщиков цена была немного выше, чем у основных экспортеров. По остальным товарам данной группы продукция БМЗ не входит даже в двадцатку стран основных поставщиков.

По калийным удобрениям Республика Беларусь является вторым основным поставщиком в Италию после Германии, удельный вес которой составляет более 20 % от общего объема поставок. Конкурентами нашей республики на мировом рынке калийных удобрений являются Канада и Российская Федерация, однако, учитывая цены поставок, преимущество у Республики Беларусь.

Одной из важнейших статей белорусского экспорта в Италию на протяжении исследуемого периода являются *изделия деревянные прочие*, экспорт которых значительно сокращается (в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 20 %). В перспективе эта тенденция сохранится, так как использование данного вида сырья в собственной деревообрабатывающей отрасли значительно эффективнее.

По экспорту *жгута синтетических нитей* в Италию сохраняется тенденция роста, занимая 6-е место среди основных поставщиков этой продукции в Италию (лидер – Турция). В перспективе определить объемы экспорта затруднительно, так как аналогичную продукцию по цене в два раза ниже белорусской предлагает Китай.

Помимо вышеперечисленных экспортируемых товаров республикой в разные страны, следует остановиться на таком стратегическом белорусском сельскохозяйственном ресурсе, как рапс – это маслично-белковая культура, занимающая пятое место в мире после сои, хлопчатника, арахиса и подсолнечника по объемам производства масла. Из рапса получают не только продукты питания, корма для животных, но и возобновляемое техническое сырье, широко используемое на транспорте (экологически чистое безопасное биодизельное топливо) и в промышленности.

Особенно широко применяется биодизель в Германии, где его производят почти 3,5 млрд литров в год. Далее идут Италия (1,2 млрд литров), Франция (1 млрд литров), США (600 млн литров). Даже Мальта и Кипр – 4 и 2,5 млн литров соответственно. В России компания «ЛУКОЙЛ» тоже построила завод по производству биодизеля, однако из-за отсутствия спроса среди отечественных водителей – популярностью пользуется более дешевая солярка – топливо пока увозят в Финляндию, где оно успешно реализуется [3].

Мировое производство рапсового масла в последние годы составило более 12 % от мирового объема производства растительных масел, заняв 3-е место после пальмового и соевого масла.

Производство маслосемян в Беларуси сосредоточено на многих предприятиях Минсельхоза и концерна «Белгоспищепром», крупнейшим среди которых является ОАО «Витебский маслоэкстракционный завод», функционирующий уже 80 лет. За последние 10 лет география поставок завода значительно расширилась. Продукция, выпускаемая предприятием, востребована не только в Беларуси, но и за рубежом. Основными партнерами завода являются Литва, Латвия, Эстония, Германия, Норвегия, Польша, Чехия и другие страны мира. В последние годы до 50 % продукции экспортировалось – 2500 тонн в месяц.

По данным статистики, за пять месяцев 2014 г. экспорт этой продукции в натуральном выражении вырос на 60,5 % к аналогичному периоду прошлого года – до 78 102 тонн. Около 64 % всего объема было реализовано странам Евросоюза, среди которых основным партнером наших поставщиков стала Литва (38 837 тонн). Кроме нее, значительные объемы белорусского рапсового масла закупили Норвегия (22 585 тонн), Латвия (5492 тонны), Россия (4224 тонны), Израиль (1199 тонн) [4].

Валютная выручка от экспорта рапсового масла в январе – мае 2014 г. составила 63 590,3 тыс. долл. США, в то время как в 2015 г. за аналогичный период Беларусь поставила его зарубежным потребителям на 48 406,8 тыс. долл. США.

Учитывая значимость данного товара, географию поставок и возможности белорусских предприятий, нами предлагается рассмотреть на государственном уровне вопрос экспорта рапса в Италию, в закупках которого она очень заинтересована.

Но наряду с ростом экспорта многих товаров нельзя не отметить и снижение объемов поставок некоторых из них. Так, наблюдается снижение поставок трикотажа и трикотажных изделий, которые долгое время являлись визитной карточкой белорусского экспорта. Причиной этого явился кризис и падение на внутреннем рынке Италии спроса на текстильные изделия, а также всевозрастающая борьба за европейский и, соответственно, итальянский рынок со стороны Индии, Пакистана, Китая и других азиатских стран с дешевой рабочей силой и низкими издержками производства.

Несмотря на некоторые негативные моменты, торговые отношения Италии и Беларуси все же расширяются регулярно в зависимости от потребности, не только увеличиваются объемы экспорта, но и в экспортную номенклатуру регулярно вводятся новые статьи. Так, инициирована работа по продвижению на экспорт пушнины, спирта, ряда наименований продукции агропромышленного комплекса.

Основной объем импорта Республики Беларусь из Италии в 2013 г. включал высокотехнологичные станки и оборудование, а также непроизводимые в Беларуси химические вещества и материалы, лекарства и медицинскую технику. По сравнению с 2012 г. импорт итальянской продукции вырос на 14 % и составил 1 107 487,3 тыс. долл. США.

Таким образом, у Беларуси и Италии есть большой потенциал для развития торгово-экономических отношений. Для ведения с Италией взаимовыгодной торговли нашей стране необходимо стремиться как к достижению ее сбалансированности по валютным платежам и поступлениям, так и к обеспечению экономически эффективного товарооборота. Торгово-экономические отношения Беларуси и Италии сводятся в основном к схеме поставок Италией оборудования и промышленных товаров в обмен на белорусские сырье и материалы с низкой степенью обработки. Сырьевая направленность белорусского экспорта в Италию свидетельствует о недостаточной конкурентоспособности нашей готовой продукции не только на итальянском, но и на всем европейском рынке, о несоответствии ее качества запросам европейских потребителей.

Ориентация нашей страны только на экспорт сырьевых товаров не может быть стратегически правильной, так как цены на сырьевые товары весьма изменчивы и подвержены колебаниям под влиянием самых различных факторов [4].

Кроме того, увеличение экспорта готовых изделий значительно повышает экономическую эффективность внешней торговли. Диверсификация белорусского экспорта в Италию, увеличение в нем доли полуфабрикатов и готовой продукции, и прежде всего машиностроения, поиск новых форм взаимодействия и сотрудничества являются актуальными проблемами развития внешнеторговых отношений между двумя странами.

Сложившаяся в настоящее время в Италии экономическая нестабильность, снижение темпов развития производства заставляют ее товаропроизводителей активно осваивать новые формы международной кооперации – научно-исследовательской, производственной и сбытовой, что позволит расширить процесс интернационализации собственных производств и их перенос за рубеж.

Республика Беларусь с достаточно высоким уровнем развития промышленности, высококвалифицированными и сравнительно недорогими трудовыми ресурсами, возможностью выхода на рынки стран СНГ по-прежнему привлекает итальянских партнеров. Сегодня интерес к сотрудничеству с Беларусью проявляют такие итальянские компании, как «ФИАТ», «Пирелли», «Тенарис Дальмине», «Овермеканика». Компании «Джирми», «Эмер» и «Добра» прорабатывают вопросы о возможном совместном производстве на предприятиях Минска электробытовой техники и о поставках белорусских узлов и механизмов в Италию. Подобное кооперирование между предприятиями двух стран позволило бы в дальнейшем осуществлять постоянный обмен научно-техническими достижениями и ноу-хау, повышать специализацию технологически связанных предприятий, реализовывать продукцию через сбытовую сеть партнера в других странах. Проявляют постоянный интерес к нашей стране и банки Италии [5; 6].

В настоящее время существуют большие возможности для роста экономической эффективности экспорта и объема валютных поступлений путем увеличения в нем доли полуфабрикатов и готовых изделий: качественного проката, труб вместо руд, чугуна, нефтепродуктов и продукции нефтехимии вместо сырой нефти, рапса, фанеры, целлюлозы, бумаги, мебели вместо круглого леса и пиломатериалов, одежды и белья вместо текстильного сырья и тканей.

Важным элементом экспортного потенциала является технический сервис, который требует к себе постоянного внимания. Многие наши предприятия машиностроения отдают приоритет выпуску готовых машин и мало заботятся о выпуске запасных частей. Отсутствие своевременных поставок запасных частей в ряде случаев не дает возможности удовлетворять требования покупателей, что является тормозом для развития экспорта продукции машиностроения нашей страной.

В этой связи увеличение в торговле Беларуси машинами и оборудованием доли комплектующих изделий и запасных частей на базе расширения их производства, улучшения технического обслуживания проданной машинотехнической продукции является важным направлением расширения ее экспорта.

Заключение

Прогресс торгово-экономических связей Республики Беларусь и Италии путем вовлечения в него все большего числа предприятий, объединений, отраслей мог бы стать мощным стимулом развития отечественной промышленности и повышения конкурентоспособности белорусской экспортной продукции. В связи с вышеизложенным для активизации продвижения белорусских товаров на рынок Италии предлагается:

1. Пересмотреть административную, налоговую и таможенную политику для стимулирования геолого-разведовательных работ, ввода в эксплуатацию новых месторождений, использования современных методов обработки, ведущих к повышению коэффициента использования нефти, совершенствования нефтепереработки и утилизации попутного газа;

2. Активизировать участие государства в геологоразведке, создании транспортной и перерабатывающей инфраструктур, оказании дипломатической и политической поддержки белорусским нефтяным компаниям на международных рынках;

3. Стимулировать развитие внутреннего спроса на качественные нефтепродукты по линии государственных закупок;

4. Способствовать последовательному сокращению разрыва между внутрибелорусскими и международными ценами на нефть, нефтепродукты и газ за вычетом транспортной составляющей и таможенного тарифа;

5. Повысить в экспорте республики долю нефтепродуктов за счет освоения и разработки новых месторождений;

6. Учитывая возможности наращивания объемов производства калийных удобрений в Республике Беларусь и положительные тенденции роста их экспорта в Италию, увеличить поставки калийных удобрений на рынок Италии;

7. Рассмотреть вопрос поставок в перспективе в Италию деревянных изделий с учетом их сокращения (в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 20 %) для более эффективного использования в отечественной деревообрабатывающей промышленности;

8. Способствовать продвижению экспорта в Италию высокотехнологичной, наукоемкой продукции с высокой долей добавленной стоимости, производство которой может быть инициировано благодаря растущим контактам Беларуси и Италии в сфере науки и высоких технологий;

9. Расширить торгово-экономическое сотрудничество Республики Беларусь и Италии, учитывая, что в настоящее время удельный вес экспорта Республики Беларусь в Италию в импорте Италии составляет 0,21 %, а удельный вес импорта Республики Беларусь из Италии в экспорте Италии – 0,23 %;

10. Инициировать работу по продвижению на экспорт рапса для пищевых целей и для технического применения в виде экологически чистого и безопасного топлива.

Литература

1. Общая характеристика экономики Италии 2013 год / Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/

2. FOREX MMCIS group: Беларусь удивит Европу объемами поставок нефтепродуктов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ru.forex-mmcis.com

3. Ярмарка идей // Вокруг света, март 2007. – № 3 (2798) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vokrugsveta.ru/vs/article/3443/

4. Рапс отправят на экспорт. Экономическая газета, август 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.neg.by/news/11164.html

5. Управление международным обменом товаров, услуг, капитала: учебник / под ред. Э. Э. Батизи. – М.: Высшее образование и наука, 2004. – 575 с.

6. Соколова, Н. С. Состояние и прогноз развития внешнеторговых отношений Республики Беларусь и Италии // Вестник БГУ. – Сер. 3. – 2007. – № 1. – С. 99–103.

7. Европа и Центральная Азия: обзор / Всемирный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.worldbank.org/ru/region/eca

8. Официальный сайт ООН. United Nation Statistics Division [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://comtrade.un.org/db/mr/rfCommoditiesList.aspx?px=HS&cc=TOTAL.http://comtrade.un.org/db/mr/rfCommoditiesList.aspx

9. Оперативные данные / Белстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistik

Материал поступил в редакцию 11.02.2015.

Концептуальный подход к управлению развитием интеллектуального потенциала персонала предприятия

Тимохин Владимир Николаевич,
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой моделирования экономики Донецкого национального университета (г. Донецк, Донецкая Народная Республика)

Шаталова Татьяна Степановна,
*кандидат технических наук, доцент кафедры моделирования экономики Донецкого национального университета (г.

новационного развития предприятий должна сосредоточиться на персонале, его возможностях, интересах и действиях. Однако инновационная деятельность предприятий Украины, базирующаяся на интеллекте работника, в последние десятилетия характеризуется рядом негативных тенденций, среди которых: недостаточные объемы финансирования инновационной деятельности предприятий; низкие темпы развития и обучения персонала с использованием систем управления знаниями; неэффективные системы обучения персонала и др. Доля предприятий, внедряющих инновации, в общем количестве инновационно-активных предприятий в металлургии в 2012 г. относительно 2006 г. уменьшилась почти на 13 %. В 2012 г. только 3,3 % металлургических предприятий расходовали средства на обучение и подготовку персонала для инновационной деятельности (в 2008 г. данный показатель составлял 3 %). Низкие темпы прироста объемов финансирования на подготовку и обучение персонала для инновационной деятельности привели к недостаточному уровню квалификации персонала. Общая численность авторов рационализаторских предложений по Украине за 7 лет в период с 2006 по 2012 г. снизилась на 54 %. За тот же период произошло уменьшение абсолютного количества обучаемых в разрезе видов экономической деятельности и профессиональных групп. Начиная с 2010 г. по отдельным видам деятельности наблюдалась тенденция к незначительному увеличению (в размере 2 %) масштабов профессионального обучения персонала [10].

Эволюция научных идей и взглядов на интеллектуальный потенциал и интеллектуальный капитал персонала отличается разнообразием подходов, а также позволяет однозначно выделить тенденцию растущего понимания роли знаний, интеллектуального потенциала и интеллектуального капитала работника как формы производительного капитала. Существенный вклад в исследование разнообразных аспектов управления развитием интеллектуального потенциала персонала предприятий системообразующих отраслей национальной экономики внесено авторами фундаментальных и прикладных трудов.

Базисом построения систем развития интеллектуального потенциала персонала предприятий в современных условиях являются работы, посвященные теории интеллектуального капитала, человеческого капитала как важнейшей его составляющей, а также управления знаниями, авторами которых выступают Л. И. Абалкин [1], Г. Беккер [3], Э. Брукинг [31], В. М. Геец [7], Дж. Гэлбрейт [8], Л. И. Лукичёва [15], И. Нонака [34], К. К. Прахалад [35], Л. Прусак [33], К. Э. Свейби [39], Т. А. Стюарт [38], Х. Такеучи [34], Г. Хамел [39], А. А. Чухно [28], Л. М. Шимановская-Дианич [29], Т. Шульц [37], Л. Эдвинссон [32] и др.

Основы теории жизнеспособных систем в экономике заложены классиком экономической кибернетики Стаффордом Биром [5]. Методология применения кибернетики к управлению экономическими системами достаточно широко разработана и освещена в работах Ю. Г. Лысенко [16; 19], В. Н. Тимохина [25; 19] и др.

Современные концепции динамических способностей фирмы, «обучающейся», «интеллектуальной» организации, бережливого, а также непрерывного обучения описаны в работах таких авторов, как Ари де Гиус [9], В. С. Катькало [13], М. Рубинштейн [21], Б. В. Салихов [22], Питер М. Сенге [23], Д. Дж. Тис [40], Д. П. Хоббс [27], С. Чоудхари [18] и др.

Вопросы разработки и применения методов обучения в образовательной среде и на промышленных предприятиях отражены в работах таких ученых и специалистов, как М. М. Бирштейн [4], В. Ф. Комаров [14], В. К. Тарасов [24], Г. П. Щедровицкий [30] и др.

Благодаря разработкам указанных авторов получили развитие вопросы интеллектуального обеспечения процессов функционирования промышленных предприятий.

Вместе с тем существует целый ряд нерешенных вопросов, которые связаны с особенностями структуры интеллектуального потенциала персонала, способами его формирования и функционирования, обоснования методов, моделей и механизмов управления развитием интеллектуального потенциала персонала предприятия, а также условий превращения интеллектуального потенциала персонала в интеллектуальный капитал. Особую актуальность приобретают вопросы концептуального обоснования и разработки комплекса организационно-экономических механизмов управления развитием интеллектуального потенциала персонала предприятия, внедрение которых в практику функционирования промышленных предприятий должно способствовать росту дополнительной стоимости и обеспечит повышение качества принимаемых управленческих решений.

Изложение основного материала

Целью статьи является обоснование и разработка концептуальных положений по управлению развитием интеллектуального потенциала персонала предприятия.

Сравнительный анализ часто используемых в последнее время понятий «интеллектуальный по-

тенциал предприятия», «интеллектуальный потенциал персонала», «интеллектуальный потенциал работника» позволил сформулировать ряд положений.

Во-первых, интеллектуальный потенциал работника представляет собой его индивидуальные знания. Во-вторых, интеллектуальный потенциал группы работников рассматривается как групповые знания или коллективный разум [12], организационное знание [6; 34], интегрированное знание [26]. В-третьих, интеллектуальный потенциал предприятия не может существовать в отрыве от персонала и является интеллектуальным потенциалом всего персонала предприятия в отличие от интеллектуального потенциала определенной группы работников предприятия. Следовательно, понятия «интеллектуальный потенциал предприятия» и «интеллектуальный потенциал персонала» являются тождественными понятиями.

Вместе с тем освещенное в исследованиях положение о возможности рассмотрения понятия «интеллектуальный потенциал персонала предприятия» в качестве самостоятельного объекта научного исследования по-прежнему требует доказательства. При определенных условиях происходит превращение интеллектуального потенциала персонала предприятия в интеллектуальный капитал и тем самым обеспечивается создание дополнительной стоимости. Интеллектуальный потенциал персонала представляет собой корпоративные знания в широком смысле, которыми владеют работники. Иначе «участниками» создания стоимости выступают ключевые компетенции работников, с помощью которых осуществляется отмеченное превращение. Ключевые компетенции представляют особый способ интеллектуального обоснования процесса разработки, выбора и реализации управленческого решения, включающего необходимую комбинацию различных видов капитала, входящих в состав интеллектуального капитала [11]. Это могут быть решения относительно инновационного, процессного, клиентского капиталов. С помощью партнерского капитала, базирующегося на внутренних коммуникациях предприятия, может быть обеспечено получение дополнительной стоимости больших размеров за счет возникновения синергетического эффекта. При этом человеческий капитал правомерно рассматривать как запас знаний, навыков, мотиваций и др., которыми наделены работники как индивиды. Указанным запасом каждый работник может пользоваться в течение определенного периода времени для принятия необходимых решений при реализации бизнес-процессов предприятия.

Таким образом, только под непосредственным влиянием и при участии необходимых знаний в нужном объеме и ключевых для конкретного момента времени компетенций может происходить создание дополнительной стоимости в условиях инновационного развития предприятия.

Особенность существования интеллектуального потенциала и интеллектуального капитала предприятия заключается в том, что интеллектуальный потенциал отдельного работника может иметь национальное и мировое значение, т. к. в процессе осуществления производственной и одновременно интеллектуальной и новаторской деятельности не только создаются интеллектуальные инновации, на основании которых затем формируются новые технологии производства и управления, но и происходит интеллектуальное развитие самих работников и связанное с этим развитие предприятий.

Обучение и развитие персонала предприятий является неотъемлемой частью системы управления предприятия, поэтому все значительные проблемы, возникающие в процессе функционирования предприятия, неизбежно сказываются на жизненном уровне работников в целом. И наоборот, проблемы обучения персонала как подсистемы инновационного развития и синтеза новых знаний, недостаточная эффективность процессов обучения и развития персонала незамедлительно негативно отражаются на процессе и результате функционирования предприятия, что приводит к снижению его доходности и прибыльности. Таким образом, выявление проблем в системе обучения и развития персонала и его интеллектуального потенциала как важнейшего стратегического ресурса предприятия должно осуществляться на основе постоянного мониторинга и оценки показателей интеллектуального потенциала персонала.

Исходя из базиса образования и полученных знаний, профессиональной деятельности на предприятии персоналу должна быть привита мысль о непрерывности обучения в течение всей жизни. При недостаточности базиса образования предприятие вынуждено «дообучать» нанимаемых работников. Отмеченное свидетельствует, с одной стороны, о необходимости усиления связи «предприятие – учебное заведение», с другой – о повышении требований к корпоративным системам обучения и развития персонала и его интеллектуального потенциала, необходимости перестройки их структур.

Для решения описанного комплекса проблем возникает необходимость в разработке ряда подходов, обеспечивающих формирование эффективной обеспечивающей структуры системы

управления развитием интеллектуального потенциала персонала на основе построения и внедрения инновационных образовательных моделей, методов и механизмов обучения персонала. При этом интеллектуальный потенциал персонала предприятий должен рассматриваться как целостная система взаимосвязанных элементов, обеспечивающих его превращение в интеллектуальный капитал как источник добавленной стоимости.

Развитие интеллектуального потенциала персонала тесно связано с концепцией устойчивого функционирования предприятия. Для предприятия, рассматривающего собственный персонал как составляющую интеллектуального капитала, появляются новые возможности формирования уникальных конкурентных преимуществ.

Предлагается выделить ряд принципов, в соответствии с которыми должна функционировать система развития интеллектуального потенциала персонала предприятия и ее обеспечивающая подсистема:

принцип целеполагания означает, что система развития интеллектуального потенциала персонала предприятия функционирует с четко определенной целью и задачами, которые подчинены стратегической цели промышленного предприятия;

принцип системности означает, что система организационных мероприятий по развитию интеллектуального потенциала персонала предприятия представляет собой совокупность взаимосвязанных, взаимозависимых и непрерывно взаимодействующих между собой элементов процессов развития интеллектуального потенциала персонала промышленного предприятия;

принцип открытости предполагает взаимодействие, обмен данными между системой развития интеллектуального потенциала персонала предприятия и другими подсистемами управления промышленного предприятия, что обеспечивает принятие эффективных решений в сфере управления персоналом;

принцип гибкости и адаптивности позволяет обеспечить оперативное реагирование системы управления промышленного предприятия на возмущающие воздействия внешней и внутренней среды, что способствует своевременному корректированию управленческих решений по повышению уровня интеллектуального потенциала персонала предприятия;

принцип регламентированности означает, что все процессы по развитию интеллектуального потенциала персонала предприятия подлежат регламентации и стандартизации, которая предполагает разработку системы норм и правил, определяющей порядок функционирования как системы развития интеллектуального потенциала персонала предприятия, так и системы управления промышленным предприятием в целом;

принцип информационной согласованности предполагает взаимосвязь основных подсистем системы управления промышленным предприятием в целом и системы развития интеллектуального потенциала персонала предприятия в едином информационном пространстве с целью упорядочения входных и выходных данных, что, в свою очередь, способствует устранению их некорректной интерпретации;

принцип экономичности означает, что деятельность, направленная на повышение уровня интеллектуального потенциала персонала, должна быть ориентирована на обеспечение максимальной экономической эффективности при одновременной минимизации затрат на ее осуществление;

принцип многовариантности управленческих решений по обучению и развитию интеллектуального потенциала персонала предполагает осуществление выбора одного рационального управленческого решения из множества возможных, которое будет признано эффективным в конкретный момент времени;

принцип интеллектуальной безопасности персонала требует выделения специальной обеспечивающей подсистемы системы развития интеллектуального потенциала персонала предприятия как совокупности организационных мероприятий и действий, направленных на защиту результатов интеллектуальной деятельности персонала промышленного предприятия, а также их рациональное использование и воспроизводство;

принцип интеграции обучения в процесс деятельности персонала требует создания условий для понимания персоналом формулы, заключающейся в невозможности получения персоналом ни от кого уже готовых знаний, для чего необходимо «вытягивание» информации для решения задач.

Сформулированные принципы являются основой для разработки комплекса организационно-экономических механизмов построения и функционирования системы развития интеллектуального потенциала персонала предприятия в целом и основных ее подсистем. Следует отметить, что система развития интеллектуального потенциала персонала предприятия является жизнеспособной системой, основана на теории жизнеспособных систем С. Бира, обладает свойствами адаптивности и гибкости и позволяет опе-

ративно реагировать на воздействия экономической среды. Под жизнеспособностью понимается способность данной системы адаптироваться к изменяющимся условиям экономической среды.

В организационном аспекте систему развития интеллектуального потенциала персонала предприятия целесообразно рассматривать как самостоятельное структурное подразделение в форме центров обучения, корпоративных университетов и др. Основными целями создания корпоративного университета являются [2]: создание культуры обучения и развития на предприятии; удовлетворение определенных потребностей персонала в развитии; увеличение производительности труда работников в результате обучения; формирование способностей персонала к адаптации к изменениям во внутренней и внешней среде предприятия; обеспечение работников знаниями и навыками, необходимыми для карьерного роста.

Понимание структуры и функций корпоративного университета позволяет рассмотреть систему развития интеллектуального потенциала персонала предприятия с позиций теории жизнеспособных систем С. Бира [5, с. 49]. Согласно данной концепции систему развития интеллектуального потенциала персонала предприятия можно представить в виде операционного элемента (система 1) и метасистемы управления (системы 2–5), которые взаимодействуют с внешней средой (рис. 1).

В качестве внешней среды для рассматриваемой системы выступает как внешняя среда предприятия, так и другие подсистемы предприятия. Основными элементами внешней среды по отношению к системе развития интеллектуального потенциала персонала предприятия выступают рынок труда, рынок инноваций в сфере развития персонала, средние и высшие учебные заведения, консалтинговые компании, подразделения предприятия, которые решают задачи стратегического развития предприятия, и др.

К решениям, которые отражают способность системы сохранять свои характеристики в заданных интервалах под воздействием экономической среды (гомеостат), относятся формирование профессиональных стандартов в области развития персонала, а также определение объемов инвестиций в обучение и развитие персонала и его интеллектуального потенциала и др.

Назначение основных элементов метасистемы (*M*) управления развитием интеллектуального потенциала персонала предприятия сводится к следующему.

Назначением системы 5 является принятие стратегических решений по вопросам развития интеллектуального потенциала персонала предприятия. Главной целью данной системы является увеличение объема интеллектуального капитала предприятия, который образуется в процессе капитализации интеллектуального потенциала персонала, что обеспечивает получение дополнительной прибыли для предприятия.

Главное назначение системы 4 заключается в анализе внешней среды, с которой взаимодействует система развития интеллектуального потенциала персонала предприятия. Следует отметить, что в рамках взаимодействия системы 4 с внешней средой действует ряд информационных сигналов, которые усиливают или ослабляют разнообразие системы. К сигналам, с помощью которых система снижает разнообразие внешней среды, относятся: необходимый уровень компетентности персонала в соответствии с моделью компетенций; уровень оплаты труда персонала и др. Система усиливает разнообразие внешней среды с помощью следующих сигналов:

– социальный пакет;

– знания, умения, навыки, интеллектуальные модели принятия решений, приобретаемые на основании непрерывного обучения в рамках корпоративного университета, обучения на рабочем месте, внешнего обучения;

– результаты периодической оценки персонала, в соответствии с которой производится перемещение работников, ротация и др.;

– размер оплаты труда по результатам оценки персонала и др.

Для более полного анализа системы 4 следует также рассмотреть сигналы, усиливающие и ослабляющие разнообразие и проявляющиеся во взаимодействии «среда–система». К сигналам, ослабляющим разнообразие, относят:

– размер минимальной заработной платы, установленный государством;

– профессиональные стандарты, стандарты обучения и другие регламентирующие документы;

– налоговые отчисления;

– привлекательность знаний, получаемых персоналом в результате внешнего обучения;

– размер оплаты труда персонала, который устанавливают предприятия-конкуренты на отраслевом рынке, и др.

К усилителям во взаимодействии «среда – система» можно отнести инновационные продукты и технологии, направленные на повышение уровня интеллектуального потенциала персонала предприятия.

Работа гомеостата для системы 4 заключается в получении полной и достоверной информации из внешней среды и эффективного сотрудниче-

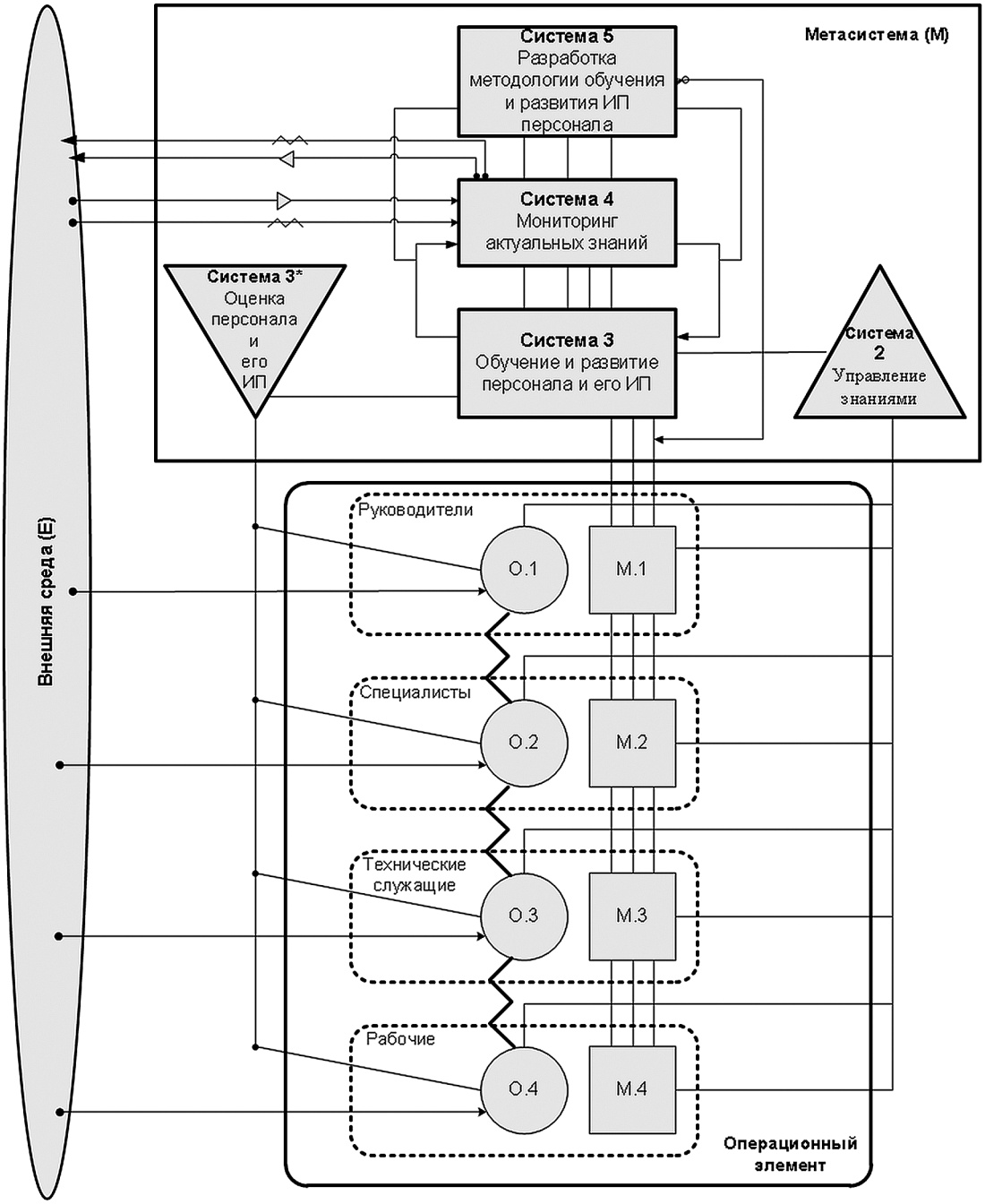


Рис. 1– Модель жизнеспособной системы управления развитием интеллектуального потенциала персонала предприятия

Источник: авторская разработка

ства с другими подсистемами, для своевременного реагирования на изменения.

Основными функциями системы 3 является осуществление планирования обучения и развития персонала (операционного элемента), а также контроля за данными процессами. Гомеостат данной системы заключается в обеспечении системы 1 ресурсами на основании привлечения новых работников, обладающих необходимыми знаниями и компетенциями; создании и внедрении инновационных разработок; обосновании направлений экономии денежных средств путем устранения потерь в процессе обучения и развития персонала и др.

Основной функцией системы 3* является аудит кадровой и интеллектуальной безопасности предприятия, а также оценка интеллектуального потенциала персонала.

Система 2 выполняет функции по выявлению и анализу основных проблем, которые могут возникать в процессе функционирования системы 1, в частности невыполнение персоналом отдельных

пунктов индивидуальных планов развития, несоблюдение календарных сроков по этим планам, потери времени, связанные с нерациональной организацией процесса обучения, несвоевременная мотивация по результатам обучения и др.

Система 1 рассматривается как система корпоративного обучения и развития персонала и его интеллектуального потенциала в разрезе профессиональных групп работников.

Установим соответствие между функциональной структурой корпоративного университета и моделью жизнеспособной системы развития интеллектуального потенциала персонала предприятия: разработка методологии обучения (функция системы 5), мониторинг актуальных знаний (функция системы 4), обучение и развитие (функция системы 3), оценка персонала в соответствии с моделью компетенций (функция системы 3*), управление знаниями (функция системы 2). Профессиональные группы работников представляют систему 1.

Следует отметить, что возрастание роли интеллектуального потенциала и капитала как решающего фактора повышения конкурентоспособности предприятия требует внесения существенных корректив в постановку и решение задач управления персоналом для каждого предприятия. Это обуславливает необходимость разработки концептуальной модели системы развития интеллектуального потенциала персонала предприятия, позволяющей обосновать выбор факторов его развития, обеспечивающих эффективное функционирование системы управления персоналом и предприятия в целом [36].

Под системой развития интеллектуального потенциала персонала предприятия в рамках данного исследования понимается множество элементов и их взаимосвязей, включающих факторы развития персонала, процессы, методы, технологии, инструменты обучения и развития, а также организационно-экономические механизмы формирования необходимых знаний, умений, навыков персонала и др.

При этом персонал может обладать нереализованными (невостребованными) в условиях деятельности предприятия компетенциями при заданном уровне мотивации. Использование компетентностного подхода задает направление процесса развития интеллектуального потенциала персонала, при котором компетенции определяют высший, обобщенный уровень знаний, умений и навыков, необходимых персоналу.

Следует подчеркнуть, что целью развития интеллектуального потенциала персонала является формирование способностей самостоятельно решать проблемы в различных производственных и управленческих сферах деятельности предприятия на основе использования опыта предприятия и собственного опыта работника. Для формирования отмеченных способностей процесс развития персонала должен быть организован таким образом, чтобы обеспечить создание необходимых условий.

В рамках разработанной модели представляется необходимым выделить три состояния исследуемой системы – текущее, будущее и отдаленное будущее. Система в каждом из трех состояний испытывает влияние возмущающих воздействий внешнего и внутреннего характера, оказывающих как позитивное, так и негативное воздействие. Переход системы из одного состояния в другое может происходить под влиянием определенного набора факторов развития, обоснование которых должно проводиться с учетом проблем, стоящих перед предприятием на каждом этапе, и причин, их порождающих.

Графическое представление концептуальной модели системы развития интеллектуального потенциала персонала предприятия дано на рис. 2.

В каждый момент времени t, $t \in T$ систему развития интеллектуального потенциала персонала предприятия S_t^{IP} можно оценить набором характеристик:

$$S_t^{IP} = \left\langle M_t, I_t, R_t, O_t^{KT}, O_t^{EM}, IS_t, ET_t, SF_t \right\rangle,$$

где M_t – уровень мотивированности персонала;

I_t – уровень информатизации процессов обучения и развития персонала;

R_t – уровень регламентированности процессов обучения и развития;

O_t^{KT} – уровень обеспеченности квалифицированными преподавателями и тренерами процессов обучения и развития;

O_t^{EM} – уровень обеспеченности эффективными методами оценки процессов обучения и развития;

IS_t – уровень интеллектуальной безопасности предприятия;

ET_t – уровень эффективности методов обучения и развития;

SF_t – уровень обеспеченности денежными средствами процессов обучения и развития.

Под состоянием системы S_t^{IP} в момент времени t будем понимать некоторый набор характеристик в данный момент ее функционирования. Для того чтобы определить состояние системы, необходимо провести оценку основных характе-

Рис. 2 – Графическое представление концептуальной модели системы развития интеллектуального потенциала персонала предприятия

Источник: авторская разработка

ристик системы S_t^{IP} в момент времени t в соответствии со специально разработанной процедурой. В целом можно говорить о том, что состояние системы S_t^{IP} в момент времени t обуславливается возмущающими воздействиями, идентификация которых позволит определить факторы развития, которые в наибольшей степени будут способствовать построению более эффективной системы развития интеллектуального потенциала персонала предприятия и тем самым обеспечат конкурентоспособность предприятия.

Выводы

В условиях инновационного развития отечественных предприятий особое значение приобретает интеллектуальная деятельность в различных сферах производства и управления с целью обеспечения конкурентных преимуществ. При этом важная роль принадлежит экономической категории «интеллектуальный потенциал персонала», так как именно персонал предприятий с необходимым уровнем образованности, профессионализма, квалификации и компетентности определяет возможности и границы инновационного развития предприятий. Результаты анализа современного состояния процессов развития интеллектуального потенциала персонала предприятий свидетельствуют о наличии ряда проблем и тенденций в данной области. Возрастание роли интеллектуального потенциала персонала как решающего фактора повышения конкурентоспособности предприятия обусловило необходимость разработки концептуальной модели системы развития интеллектуального потенциала персонала предприятия, которая базируется на концепциях «самообучающегося» и «интеллектуального» предприятия и позволяет обосновать факторы развития персонала, обеспечивающие эффективное функционирование системы управления персоналом и предприятия в целом.

Литература

1. Абалкин, Л. И. Парадоксы измерения человеческого капитала [Текст] / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. – 2009. – № 9. – С.51–70.

2. Безручко, П. Корпоративный университет: от концепции до первого выпуска [Электронный ресурс] / П. Безручко, Ю. Иванова, Е. Переплеснин. – Режим доступа: http://www.trainings.ru/library/exclusive/?id = 14830

3. Беккер, Г. Человеческий капитал [Электронный ресурс] / Г. Беккер; пер. с англ. Р. И. Капелюшникова. – 1975. – Режим доступа: http://www.libertarium.ru/69974

4. Бельчиков, Я. М. Деловые игры [Текст] / Я. М. Бельчиков, М. М. Бирштейн. – Рига: Авотс, 1989. – 304 с.

5. Бир, С. Мозг фирмы [Текст] / С. Бир; пер. с англ. – М.: Изд-во «Радио и связь», 1993. – 283 с.

6. Гапоненко, А. Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал? [Текст] / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. – М.: ЭКСМО, 2008. – 400 с.

7. Геєць, В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологіявзаємодії та розвитку: монографія [Текст] / В. М. Геєць. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2009. – 863 с.

8. Гэлбрейт, Дж. Новое индустриальное общество [Текст] / Дж. Гэлбрейт; пер. с англ. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2004. – 602 с.

9. Де Гиус, А. Живая компания: рост, научение и долгожительство в деловой среде [Текст] / Анри де Гиус; пер. с англ. И. Трифонова. – СПб.: Изд-во «Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге», 2004. – 224 с.

10. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/

11. Ермоленко В. В. Накопление и воспроизводство интеллектуального капитала в корпорации знаний как функция контроллинга: нейросетевой подход [Электронный ресурс] / В. В. Ермоленко // Научный журнал КубГАУ. – 2010.– № 58 (04). – Режим доступа: http://ej.kubagro.ru /2010/04/pdf/07.pdf

12. Иноземцев, В. Л. За пределами экономического общества [Текст] / В. Л. Иноземцев. – М.: Academia-Наука, 1998. – 640 с.

13. Катькало, В. С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий [Текст] / В. С. Катькало // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. – 2002. – № 4. – С. 20–42.

14. Комаров, В.Ф. Управленческие имитационные игры [Текст] / В. Ф. Комаров. – Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1989. – 272 с.

15. Лукичева, Л. И. Управление интеллектуальным капиталом: учебн. пособие [Текст] / Л. И. Лукичева. – М.: Омега-Л, 2007. – 551 с.

16. Лысенко, Ю. Г. Экономика и кибернетика предприятия: Современные инструменты управления: монография [Текст] / Ю. Г. Лысенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2006. – 356 с.

17. Макаров, В. Л. Микроэкономика знаний [Текст] / В. Л. Макаров, Г. Б. Клейнер. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 204 с.

18. Менеджмент XXI века [Текст] / под ред. С. Чоудхари; пер. с англ. – М: ИНФРА-М, Серия «Менеджмент для лидера», 2002. – 448 с.

19. Методология жизнеспособных систем в экономике: монография [Текст] / [Ю. Г. Лысенко, В. Н. Тимохин, Р. А. Руденский и др.]. – Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2009. – 350 с.

20. Нейсбит, Д. Мегатренды [Текст] / Д. Нейсбит; пер. с англ. М. Б. Левина. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2003. – 380 с.

21. Рубинштейн, М. Интеллектуальная организация [Текст] / М. Рубинштейн, А. Фирстенберг; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 192 с.

22. Салихов, Б. В. Управление когнитивными знаниями современной корпорации [Электронный ресурс] / Б. В. Салихов. – Режим доступа: http://www.bv-salikhov.ru/ intellektualnoe-predprinimatelstvo.html

23. Сенге, П. М. Пятая дисциплина. Искусство и практика обучающейся организации [Текст] / Питер М. Сенге; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2009. – 448 с.

24. Тарасов, В. К. Персонал-технология: отбор и подготовка менеджеров [Текст] / В. К. Тарасов. – М: Экономика, 1989. – 369 с.

25. Тимохин, В. Н. Методология моделирования экономической динамики: монография [Текст] / В. Н. Тимохин; научн. ред. проф. Ю.Г. Лысенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2007. – 269 с.

26. Управление знаниями в инновационной экономике: учебник [Текст] / [Б. З. Мильнер, В. С. Катькало, Т. М. Орлова и др.]; под ред. Б.З. Мильнера. – М.: Экономика, 2009. – 598 с.

27. Хоббс, Д. П. Внедрение бережливого производства: практическое руководство по оптимизации бизнеса [Текст] / Д. П. Хоббс. – Минск: ГревцовПаблишер, 2007. – 352 с.

28. Чухно, А. А. Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика [Текст] / А. А. Чухно. – К.: Логос, 2003. – 631 с.

29. Шимановська-Діанич, Л. М. Управління розвитком персоналу організації: теорія і практика: монографія [Текст] / Л. М. Шимановська-Діанич. – Полтава: ПУЕТ, 2012. – 462 с.

30. Щедровицкий, Г. П. Организационно-деятельностная игра как новая форма организации и метод развития коллективной мыследеятельности [Текст] / Г. П. Щедровицкий // Методы исследования, диагностики и развития международных трудовых коллективов. – М.: ВНИИСИ, 1983. – С. 153–177.

31. Brooking, A. Intellectual Capital [Text] / A. Brooking. – London: International Thomson Business Press, 1996. – 288 p.

32. Edvinsson, L. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots [Text] / L. Edvinsson, M. Malone. – New York: HarperCollins Publishers, 1997. – 240 p.

33. Klein, D. A. Characterizing Intellectual Capital: multiclient program working paper [Text] / D. A. Klein, L. Prusak. – Boston: Ernst & Young Center for Business Innovation, March, 1999.

34. Nonaka, I. The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation [Text] / I. Nonaka, H. Takeuchi. – N. Y.: Oxford University Press, 1995. – 284 p.

35. Prahalad, C. K. The core competence of the corporation [Text] / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 1990. –Vol. 68. – No. 3. – p.79–91.

36. Shatalova, T. Staff's intellectual potential development system [Text] / T. Shatalova // Nauka i Studia (Przemysl). – № 10 (78). – 2013. – С. 32–37.

37. Shultz, T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences [Text] / T. Shultz. – New York, 1968. – Vol. 6.

38. Stewart, T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations [Text] / T. A. Stewart. – DIANE Publishing Company, 2000. – 261 p.

39. Sveiby, K. E. The New Organisational Wealth [Text] / K. E. Sveiby // Managing and measuring Knowledge-BasedAssets. – San-Fransisco, 1997. – 220 p.

40. Teece, D. J. Dynamic capabilities and strategic management [Text] / D. J. Teece, G. Pisano, A. Shuen // Strategic management journal. – 1997. – (18) 7. – P. 509–533.

Материал поступил в редакцию 26.02.2015.

Оценка эффективности организационной структуры управления предприятием

Монтик Ольга Николаевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры бизнес-администрирования Белорусского национального технического университета (г. Минск, Беларусь)

Статья посвящена вопросам оценки уровня экономической эффективности организационной структуры управления предприятием. В статье предлагается определять эффективность на основе соотношения уровня фактически достигнутых значений целевых показателей деятельности предприятия или его подразделения с их плановым значением. Предлагается рассчитывать эффективность того или иного уровня управления, принимая во внимание приоритетность и характер выполнения управленческих работ в соответствии со стадиями управленческого цикла: прогнозирование, планирование, организация, мотивация, регулирование и контроль.

The article deals with the economic efficiency level assessment of a company managerial structure. The efficiency level measurement is offered to be done on the background of correlation between the actually obtained and planned level of company's main economic indicators. This includes both company economic indicators and economic indicators of certain department. Once the economic efficiency level assessment of a company managerial structure is done, the priority and the character of managerial functions should be considered. Functions make managerial process cycle, which includes the following: planning, forecasting, organization, motivation, regulation and control.

Организационная структура управления (ОСУ) – это форма разделения труда по управлению производством. В рамках ОСУ протекает управленческий процесс, между участниками которого распределены задачи и функции управления и, следовательно, права и ответственность за их выполнение. По данной причине ОСУ можно рассматривать как форму разделения и кооперации управленческой деятельности [8].

Как система организационная структура предприятия включает в себя звенья управления и уровни управления. Звено управления – это отдельный орган управления, выполняющий ряд конкретных функций (задач) в соответствии со своей ролью в производственных и хозяйственных процессах предприятия, специализацией, местом в разделении и кооперации труда в организации. В качестве звеньев управления выступают отделы, службы, подразделения предприятия, единоличные, коллегиальные, коллективные органы управления. Звенья управления объединены между собой прямыми и обратными, вертикальными и горизонтальными связями. Вертикальные связи основываются на властных полномочиях, а горизонтальные связи – на сотрудничестве, на обмене информацией и результатами труда между равноправными звеньями. Уровень управления объединяет равноправные звенья, между которыми доминируют горизонтальные связи. Между разными уровнями управления доминируют вертикальные связи [11, с. 234].

Тип, размер, количество звеньев и уровней управления в организационной структуре во многом определяют то, насколько своевременно, эффективно и качественно будут реализовываться как краткосрочные, так и долгосрочные цели предприятия. То есть существует прямая связь между размером, типом организационной структуры и степенью выполнения плановых показателей деятельности организации. При этом плановые показатели деятельности предприятия являются количественными характеристиками его целей, а количество звеньев управления и выполняемых ими функций – количественными характеристиками организационной структуры субъекта хозяйствования.

Необходимо также отметить, что эффективность управления – это, прежде всего, степень достижения целей предприятия. Как отмечается в экономической литературе и в научных трудах

по менеджменту, эффективность – это пространственно-временное понятие, состоящее из структурных и динамических показателей [9, с. 250]. Справедливо также утверждение М. В. Петровича о том, что «эффективность – это мера достижения ожидаемого (запланированного) результата (эффекта), который применительно к социально-экономическим системам выражен в миссии организации» [9, с. 248]. Действительно, эффективность – критерий комплексный, состоящий из ряда конкретных параметров, характеризующих результативность деятельности субъекта хозяйствования.

Экономическая эффективность означает результативность экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризуемая отношением полученного экономического эффекта (результата) к затратам факторов (ресурсов), обусловившим получение этого результата [2, с. 858–859; 4, с. 752; 8, с. 1239].

Необходимо отметить, что понятия экономичности и эффективности имеют различие. Экономичность связана с меньшим расходом ресурсов на единицу полученного эффекта (результата). Эффективность же связана с фактическим выполнением на 100 % и более поставленных целевых показателей деятельности предприятия. Иными словами, даже если более экономно расходованы ресурсы, но результат получился по факту меньшим в количественном выражении, чем запланировано, либо если показатель, отражающий результат деятельности предприятия, в отчетном периоде увеличился, но увеличился в меньшем размере, чем запланировано, то можно говорить об экономичности, но не об эффективности. Например, если темп роста объема продаж продукции организации был запланирован на 2014 г. в размере 120 %, а фактически темп роста за 2014 г. составил 115 %, при этом расходы на производство и сбыт сократились на 20 %, то в данном случае предприятие сработало экономично, так как рост продаж обеспечивался сокращением издержек, но неэффективно, так как предприятие не достигло плановых темпов роста объемов реализации. То есть в данном примере предприятие не достигло планового уровня целевого показателя результата своей деятельности – определенного значения темпа роста объемов реализации продукции (120 %).

В этой связи представляется целесообразным определять экономичность организационной структуры управления предприятием как отношение фактически достигнутых экономических показателей деятельности предприятия к затратам на функционирование организационной структуры, а эффективность – как отношение фактически достигнутых целевых экономических показателей деятельности предприятия к запланированным показателям и количеству функций управления в расчете на одно звено управления.

В основе образования и, соответственно, построения организационных структур лежит горизонтальное и вертикальное разделение управленческого труда [1].

Каждое подразделение и должность создаются для выполнения определенного набора функций управления или работ. Для выполнения функций подразделения должностные лица наделяются определенными правами для распоряжения ресурсами и несут ответственность за выполнение закрепленных за ними функций.

При ***горизонтальном разделении труда*** выделяют относительно обособленные виды деятельности, например, такие разделения, как:

– *функциональное*, когда выполняемая работа делится в соответствии со специальными или конкретными функциями менеджмента (это может быть управление производством, финансами, персоналом, сбытом и т. д.);

– *региональное*, когда выполняемая работа делится в соответствии с тем местом, в котором выполняется; для предприятия, занимающегося розничной торговлей, это могут быть районы города, для промышленного предприятия – страны, где расположены его филиалы, и т. д.;

– *по виду выпускаемой продукции* (например, для хлебозавода это может быть выпечка хлеба и производство кондитерских изделий);

– *по виду потребителя* (здесь наиболее распространенным является деление на оптовых и индивидуальных покупателей, на внутренний и внешние рынки и т. д.);

– *проектное*, которое имеет место в том случае, если организация занимается проектной деятельностью и за определенным коллективом исполнителей закрепляется выполнение какого-либо проекта [7, с. 15].

На организационную структуру управления влияют следующие факторы:

размеры предприятия;

применяемые технологии;

окружающая среда (внешние условия).

Выделяют следующие этапы формирования ОСУ:

I этап – аналитический, когда исходя из миссии организации, целей и задач анализируется теория и практика проектирования ОСУ;

II этап – проектный, или департаментализация, т. е. выделение отделов (звеньев) и установление связей между ними;

III этап – организационный, когда новая структура практически внедряется в организации [7, с. 61].

Каждая ОСУ должна отражать миссию, цели и задачи, а также функции управления. Их совокупность определяет принципы построения ОСУ.

Значительные изменения структуры ОСУ происходят, когда предприятия преобразуются в акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью и другие предприятия с коллективной формой собственности. Меньшую ломку претерпевают формы управления при сдаче предприятий и другого государственного имущества в аренду с правом последующего выкупа трудовыми коллективами и юридическими лицами.

В основу методологии проектирования структур положено четкое формулирование целей организации. Сначала формулируются цели, а затем – механизм их достижения. При этом организация рассматривается как многоцелевая система, поскольку ориентация на одну цель не отражает ее многообразную роль в развитии экономики.

Более очевидным становится то, что главной характерной чертой новых систем управления организацией должны стать ориентация на долгосрочную перспективу, проведение фундаментальных исследований, диверсификацию операций, инновационную деятельность, максимальное использование творческой активности персонала. Децентрализация, сокращение уровней управления, продвижение работников и их оплата в зависимости от реальных результатов станут основными направлениями изменений в аппарате управления. В условиях коммуникационных сетей, совершенствования технологии производства возрастает роль более активного использования личностного потенциала сотрудников организации, в связи с чем может быть использована структура партисипативного управления, концепцию которой не связывают только с процессом мотивации, а считают дальнейшим этапом модернизации организационных структур управления организациями.

Структура партисипативного управления может быть реализована по следующим направлениям:

– предоставление работникам права самостоятельно принимать решения относительно осуществления своей деятельности (например, определения режима работы);

– привлечение работников к процессу принятия решения;

– предоставление работникам права формировать рабочие группы из тех членов организации, с которыми они хотели бы работать вместе, и др. [3, с. 70].

Лежащее в основе партисипативной организации участие работников всех уровней в управлении предполагает:

участие в принятии решений;

участие в установлении целей;

участие в решении проблем [4].

Первая степень – выдвижение предложений – не требует введения структурных и других изменений в традиционную организацию, может осуществляться руководителем. Такой подход все еще широко применяется на предприятиях с централизованным руководством.

Вторая степень – разработка альтернатив – требует уже появления в организации специальных структур, которые могли бы эффективно решать эту задачу. На практике это выражается в создании сменных или постоянных комитетов или комиссий, которым поручается выполнять данную работу.

Третья степень – выбор альтернативы – предполагает, что участие в управлении осуществляется в форме работы специальных советов научно-технического, технико-экономического и управленческого характера.

Некоторые наиболее заметные тенденции развития организаций показаны на рис. 1 [5, с. 84].

В современных условиях хозяйствования определяющей тенденцией в управлении предприятиями становится применение как традиционных, линейно-функциональных и других структур, так и современных форм, предусматривающих переход от централизованного руководства к децентрализованным системам управления. Представим описание видов ОСУ в такой очередности.

Иерархические (бюрократические, механистические) структуры управления до настоящего времени являются одними из самых распространенных во многих организациях. Такая широкая распространенность этих видов структур обуславливается тем, что они отличаются четким разграничением функций и задач, фиксированной ответственностью, установленными процедурами и алгоритмами взаимодействия, более удобными условиями для осуществления контроля деятельности.

Органический (адаптивный) тип ОСУ характеризуется подвижными связями между элементами, способными адаптироваться к изменениям окружающей среды в большей степени, чем иерархические структуры.

Главным свойством управленческих структур органического типа является их способность изменять свою форму, приспосабливаясь к изменяющимся условиям. Разновидностями структур

Рис. 1 – Современные тенденции развития организаций

этого типа являются проектные, матричные (программно-целевые), бригадные формы, венчурные и многомерные организации [6, с. 96; 8, с. 115; 10].

Для обеспечения обоснованности выбора того или иного количества звеньев и уровней управления необходимо разработать методику, которая позволит количественно рассчитать эффективность организационной структуры управления предприятия и сделать выводы о том, необходимо ли менять на том или ином этапе функционирования число звеньев и уровней управления.

Представляется целесообразным рассчитывать эффективность организационных структур управления, сопоставляя фактически достигнутый уровень экономических показателей деятельности предприятия с плановым значением этих целевых показателей за анализируемый период. Естественно, для каждого звена и уровня управления необходимо четко установить круг плановых целевых показателей, за достижение которых этот отдел или служба несут ответственность. При этом важно учесть периодичность выполнения работ, сложность и количество функций, осуществляемых тем или иным звеном управления – отделом или службой предприятия. Кроме того, в предлагаемой методике оценки эффективности структур управления будет учитываться также и характер выполнения управленческих работ в соответствии со стадиями управленческого цикла: прогнозирование, планирование, организация, мотивация, регулирование и контроль. Следует учитывать степень срочности и важности выполнения тех или иных целевых показателей, т. е. уровень приоритета целей и задач. Набор целевых показателей, приоритетность задач и виды управленческих работ будут определяться в зависимости от уровня управленческой иерархии: высшего, среднего, низшего.

Рассмотрим метод расчета эффективности работы для верхнего уровня управления организацией. Верхний уровень управления организацией связан, прежде всего, с выработкой долгосрочных стратегических решений, планированием и контролем. Результатами их работы будут следующие: достижение основных технико-экономических показателей деятельности организации: рост выручки от реализации продукции (работ, услуг) предприятия в сопоставимых ценах, рост рентабельности продукции, рост рентабельности продаж, рост рентабельности активов предприятия, рост чистой прибыли предприятия, рост валовой прибыли, рост рентабельности собственного капитала, рост добавленной стоимости, рост стоимости долгосрочных активов, снижение кредиторской и дебиторской задолженности, рост рентабельности оборотных активов, рост производительности труда.

Наиболее приоритетными для верхнего уровня управления будут задачи, связанные с прогнозированием, планированием и контролем.

Экономическую эффективность функционирования верхних звеньев управления организацией предлагается рассчитывать по следующей формуле (3):

$$ЭФву = \frac{\left(\left(\frac{Дрф}{Дрп} \times \frac{Тчпф}{Тчпп} \times \frac{Трф}{Трп}\right) \times Кр + \left(\frac{Траф}{Трап} \times \frac{Кфаф}{Кфап}\right) \times Ка + \left(\frac{Калф}{Калп} \times \frac{Токф}{Токп}\right) \times Ко + \left(\frac{Тптф}{Тптп} \div \frac{Тзф}{Тзп}\right) \times Кп + \frac{Укф}{Укп} \times Кк \right) / 5}{\left(\left(\frac{Тп}{Тпф}\right) \times Дп + \left(\frac{То}{Тоф}\right) \times До + \left(\frac{Тм}{Тмф}\right) \times Дм + \left(\frac{Трг}{Тргф}\right) \times Дрг + \left(\frac{Тк}{Ткф}\right) \times Дк \right) / 5}, \quad (3)$$

где *ЭФву* – коэффициент эффективности работы высшего звена управления организацией;

Дрф, *Дрп* – размер доли рынка, реально достигнутый в конце планового периода, и размер доли рынка, запланированный, %;

Тчпф, *Тчпп* – темп роста чистой прибыли предприятия, реально достигнутый в конце планового периода и запланированный, %;

Трф, *Трп* – темп роста рентабельности продукции, реально достигнутый в конце планового периода и запланированный, %;

Кр – коэффициент от 0 до 1, учитывающий приоритетность целей, связанных с реализацией продукции (работ, услуг) предприятия, в соответствии со стратегией предприятия;

Траф, *Трап* – темп роста стоимости долгосрочных и нематериальных активов предприятия, реально достигнутый и запланированный, соответственно, %;

Кфаф, *Кфап* – коэффициент финансовой независимости, фактически достигнутый и запланированный, %;

Ка – коэффициент от 0 до 1, учитывающий приоритетность целей, связанных с обеспечением финансовой независимости и устойчивости предприятия , в соответствии со стратегией организации;

Калф, *Калп* – значение коэффициента абсолютной (текущей) ликвидности предприятия, фактически достигнутое и запланированное, соответственно;

Ток, *Токп* – значение коэффициента оборачиваемости оборотного капитала предприятия, фактически достигнутое и запланированное, соответственно;

Ко – коэффициент от 0 до 1, учитывающий приоритетность целей, связанных с обеспечением предприятия оборотным капиталом, в соответствии со стратегией организации;

Тптф, *Тптп* – темп роста производительности труда, фактически достигнутый и запланированный, соответственно, %;

Тзф, *Тзп* – темп роста средней заработной платы на предприятии, фактически достигнутый и запланированный, соответственно, %;

Кп – коэффициент от 0 до 1, учитывающий приоритетность целей, связанных с ростом производительности труда, в соответствии со стратегией организации;

Укф, *Укп* – уровень качества продукции предприятия, фактически достигнутый и запланированный, от 0 до 10 баллов, соответственно;

Кк – коэффициент от 0 до 1, учитывающий приоритетность целей, связанных с ростом качества продукции предприятия, в соответствии со стратегией организации;

Тп, *Тпф* – трудоемкость работ, связанных с планированием и прогнозированием, в базовом периоде и в отчетном периоде, соответственно, час;

Дп – удельный вес работ, связанных с планированием и прогнозированием, в фонде рабочего времени одного работника высшего звена управления организацией, от 0 до 1;

То, *Тоф* – трудоемкость работ, связанных с организацией выполнения заданий и обеспечением ресурсами исполнителей, в базовом периоде и в отчетном периоде, соответственно, час;

До – удельный вес работ, связанных с организацией выполнения заданий и обеспечением ресурсами исполнителей, в фонде рабочего времени одного работника высшего звена управления организацией, от 0 до 1;

Тм, *Тмф* – трудоемкость работ, связанных с мотивацией и стимулированием труда персонала, в базовом периоде и в отчетном периоде, соответственно, час;

Дм – удельный вес работ, связанных с мотивацией и стимулированием труда персонала, в фонде рабочего времени одного работника высшего звена управления организацией, от 0 до 1;

Трг, *Тргф* – трудоемкость работ, связанных с регулированием и координацией деятельности исполнителей, в базовом периоде и в отчетном периоде, соответственно, час;

Дрг – удельный вес работ, связанных с регулированием деятельности исполнителей, в фонде рабочего времени одного работника высшего звена управления организацией, от 0 до 1;

Тк, *Ткф* – трудоемкость работ, связанных с контролем деятельности, в базовом периоде и в отчетном периоде, соответственно, час;

Дк – удельный вес работ, связанных с контролем деятельности, в фонде рабочего времени одного работника высшего звена управления организацией, от 0 до 1.

Если коэффициент *ЭФву* получился в пределах от 1 и больше 1, то отделы и службы высшего звена управления организацией работают эффективно и достигают поставленных целей в полном объеме. Если коэффициент *ЭФву* получился меньше 1, то отделы и службы высшего звена управления организацией работают неэффективно и не достигают поставленных целей в полном объеме. Следовательно, требуется изменение численности, пересмотр выполняемых ими функций и методов работы.

Научная новизна предлагаемой методики оценки эффективности работы верхних звеньев управления организационной структуры предприятия состоит в том, что разграничиваются экономичность и эффективность функционирования ОСУ. В основу расчета экономической эффективности работы верхних звеньев управления организационной структуры предприятия в предлагаемой методике, в отличие от других подходов, положены динамические показатели, определяющие степень достижения установленных плановых целевых показателей деятельности предприятия. То есть оценивается не соотношение результата к затратам ресурсов, а проценты выполнения установленных плановых показателей деятельности. При этом учитывается степень значимости (приоритет, срочность и важность) целей разного рода. Кроме того, при оценке эффективности, в отличие от других методик, учитываются различия в уровне трудоемкости тех или иных работ, выполняемых работниками верхнего уровня управления в организации.

Практическая значимость предлагаемой методики состоит в том, что, рассчитав уровень эффективности верхних звеньев управления организационной структуры предприятия, можно принять обоснованное управленческое решение о том, насколько необходимо изменять численность сотрудников, перераспределять между ними функции, сокращать или объединять отделы, службы верхнего уровня управления.

Литература

1. Виханский, О. С. Менеджмент: учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М.: Экономист, 2008. – 672 с.

2. Герчикова, И. Н. Менеджмент: учебник / И. Н. Герчикова. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 512 с.

3. Глумаков, В. Н. Организационное поведение: учебник / В. Н. Глумаков. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 352 с.

4. Глухов, В. В. Менеджмент: пособие / В. В. Глухов. – 3-е изд. – СПб.: Питер; Лидер, 2010. – 600 с.

5. Друкер, П. Ф. Менеджмент: учебник / П. Ф. Друкер, Дж. Макъярелло. – М.: Вильямс, 2010. – 699 с.

6. Латфуллин, Г. Р. Теория организации: учебник / Г. Р. Латфуллин, А. В. Райченко. – СПб.: Питер, 2008. – 462 с.

7. Мильнер, Б. З. Теория организаций: учебник / Б. З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 864 с.

8. Петрович, М. В. Вариативное управление: словарь-справочник руководителя / М. В. Петрович, А. А. Брасс. – Минск: Дикта, 2008. – 368 с.

9. Петрович, М. В. Категория «эффективность»: сущность и применение / М. В. Петрович // Менеджмент и маркетинг: опыт и проблемы: сб. науч. тр. – 2004. – Минск: Право и экономика, 2004. – 403 с. – Библиогр.: с. 247–250.

10. Управление организацией, М. В. Петрович [и др.]; под научн. ред. М. В. Петровича. – Минск: Дикта, 2008. – 864 с.

11. Управление организацией: учеб. пособие / М. В. Петрович [и др.]; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. М. В. Петровича. – Минск: Акад. упр. при Президенте Республики Беларусь, 2012. – 432 с.

Материал поступил в редакцию 01.12.2014.

Процесс превентивного антикризисного управления

Павлюк Валерия Игоревна,
аспирант кафедры экономики и финансов предприятия
Киевского национального торгово-экономического университета
(г. Киев, Украина)

В статье предложено авторское определение процесса превентивного антикризисного управления. Обосновано семь этапов данного процесса, которые включают антикризисный мониторинг, определение факторов-провокаторов кризисных явлений и моделирование их возможных последствий для жизнеспособности предприятия, определение целей и задач программы превентивного антикризисного управления, формирование системы профилактических мероприятий и моделирование последствий их реализации, реализацию программы превентивного антикризисного управления, контроль за ее выполнением. Построено стратегическую карту целей превентивного антикризисного управления.

The author's definition of the process of preventive crisis management is suggested in the article. Seven steps of this process are substantiated: anti-crisis monitoring, identification of factors-provocateurs of crisis and modeling its possible consequences for the viability of the enterprise, targeting of the program of preventive crisis management, a system of preventive measures generating and modeling the impact of implementation, execution of the program of preventive crisis management, control of its implementation. The strategy map of goals of preventive crisis management is built.

Постановка проблемы

Рыночные трансформации, обострение конкуренции, постоянные изменения внешних условий функционирования предприятия требуют регулярного усовершенствования управленческих процессов. С точки зрения необходимости предотвращения кризисных явлений на предприятии и применения на современном этапе развития экономики предприятия процессно-ориентированного подхода к управлению, возникает потребность в формировании процесса превентивного антикризисного управления – адекватного и эффективного – исходя из требований и перспектив развития рынка.

Анализ последних исследований и публикаций свидетельствует о том, что существенный толчок в развитии методик процессного управления дало внедрение стандартов ISO серии 9001:2000 [7; 8]. В результате, повышенный интерес теоретиков и практиков к данному вопросу способствовал возникновению неоднозначности относительно понимания процессно-ориентированного подхода к управлению. Одними из наиболее активных исследователей этой проблемы являются Репин В. В. [5; 6] и Елиферов В. Г. [6], публикации которых посвящены научному поиску и обоснованию решений в области процессного управления предприятием. Но в рамках превентивного антикризисного управления этот вопрос остается нерешенным.

Таким образом, **целью** данной статьи является формирование процесса превентивного антикризисного управления и обоснование его этапов.

Результаты исследования

По определению ДСТУ ISO 9000:2007 (п. 3), процесс – это совокупность взаимосвязанных или взаимодействующих работ (операций), которая превращает входы на выходы [8, с. 6]. Исходя из этого процесс превентивного антикризисного управления предлагаем определять как последовательность взаимосвязанных и взаимодействующих процедур, которая основана на соблюдении установленных принципов и выполнении функций превентивного антикризисного управления с целью решения поставленных задач и получения необходимых результатов.

Последовательная реализация этапов процесса превентивного антикризисного управления изображена на рис. 1.

Рис. 1– Процесс превентивного антикризисного управления

В качестве первого этапа превентивного антикризисного управления предлагаем проводить антикризисный мониторинг.

Как известно, слово «мониторинг» происходит от латинского monitor – предостерегающий [1, с. 445]. В Современном словаре иностранных слов предлагаются следующие варианты определения слова «мониторинг»:

1) постоянный контроль за любым процессом с целью обнаружить, соответствует ли он желаемому результату или первопрогнозам;

2) наблюдение за окружающей средой, оценка и прогноз ее состояния в связи с хозяйственной деятельностью человека;

3) сбор информации для изучения общественного мнения по какому-то вопросу [10, т. 2, с. 223].

По определению финансово-экономического словаря, мониторинг – это непрерывный процесс проведения постоянного наблюдения за рынком, на котором функционирует субъект хозяйствования, непосредственно за самим хозяйствующим субъектом (предприятием, банком, биржей или любой другой экономико-финансовой структурой), осуществлением им производственной и финансовой деятельности, а также за реализацией инновационных и инвестиционных проектов и их воплощением в реальность [2, с. 538].

Функциональное направление мониторинга как инструмента превентивного антикризисного управления определяется объектом этого управления (кризисные факторы, проявления первых признаков кризиса и состояние предприятия). Учитывая цели превентивного антикризисного управления, возникает необходимость в постоянном информационном обеспечении относительно этих параметров. Поэтому актуальным в данном случае является проведение именно антикризисного мониторинга.

Сокол А. Г. предлагает следующее определение антикризисного мониторинга предприятия: «система наблюдений, которые должны проводиться на постоянной основе, по основным направлениям, параметрам и критериям устойчивого развития хозяйствующего субъекта». Он отмечает, что совокупность информации, полученной и обработанной в процессе проведения мониторинга, напрямую влияет на принятие управленческих решений, непосредственно – на планирование и прогнозирование устойчивого и прогрессивного развития предприятия под действием внешних и внутренних, объективных и субъективных факторов [9, с. 45]. По нашему мнению, предложенное определение характеризует антикризисный мониторинг только с точки зрения целей превентивного антикризисного управления (обеспечения устойчивого развития предприятия), однако не отражает его объективной направленности.

С учетом вышесказанного предлагаем определять антикризисный мониторинг следующим

образом: процесс непрерывного отслеживания внешней (микро-, мезо-, макроуровень) и внутренней (все сферы деятельности предприятия) среды предприятия, направленный на выявление фактов назревания потенциальных угроз стабильному функционированию предприятия.

Проведение антикризисного мониторинга предусматривает:

– формирование обеспечивающих подсистем (методологическое, методическое, научное, кадровое, организационное, нормативно-правовое, ресурсное, информационное, техническое, программное обеспечение);

– разработку технологии измерения и анализа целевых показателей и направлений работы предприятия;

– установление параметров идентификации полученных данных в соответствии с установленными стандартами (эталонами, нормативами).

Антикризисный мониторинг должен осуществляться постоянно, на всех этапах превентивного антикризисного управления с целью своевременной корректировки программы мероприятий. Результатом антикризисного мониторинга должен стать информационный пакет данных о потенциальных угрозах стабильному функционированию предприятия и выявлении возможностей развития предприятия.

Второй этап превентивного антикризисного управления – определение факторов-провокаторов кризисных явлений и моделирование их возможных последствий для жизнеспособности предприятия. На основе сформированного информационного пакета данных определяются основные факторы-провокаторы кризисных явлений и группируются по установленным критериям.

Понятие «факторы-провокаторы» довольно часто встречается в литературе многих профессиональных направлений. Однако трактовка этого термина отсутствует, что актуализирует необходимость раскрытия его сущности. Слово «фактор» происходит от латинского facere – действовать, производить, приумножать. И трактуется как причина, движущая сила какого-либо процесса, явления [11]. Современный экономический словарь определяет «факторы» как «причины, параметры, показатели, которые влияют на экономический процесс и результат этого процесса» [4, с. 462]. Слово «провокатор» происходит от латинского provocator – бросающий вызов [3]. Обобщая этимологию составляющих термина «факторы-провокаторы кризисных явлений», предлагаем это понятие трактовать как обстоятельства внешней и внутренней среды, которые приводят к нарушению жизнеспособности предприятия и вызывают кризисные явления.

Их группировку предлагаем проводить следующим образом:

1. По степени воздействия: локальные, масштабные.

2. По возможности прогнозирования: прогнозируемые, непрогнозируемые, частично прогнозируемые.

3. По происхождению:

внешнего окружения: мезо-, макро-;

внутренней среды: управленческие, производственно-технологические, маркетинговые, социально-трудовые, инновационно-инвестиционные и финансовые.

4. По степени регулирования: регулируемые, нерегулируемые, с частичным регулированием.

Третий этап заключается в определении целей и задач программы превентивного антикризисного управления. В результате выявления потенциальных угроз стабильному функционированию предприятия и возможностей развития предприятия, установления их степени и характера влияния определяются необходимые цели и задачи превентивного антикризисного управления при определенных условиях. На данном этапе может быть разработана стратегическая карта целей (рис. 2), в которой могут быть зафиксированы целевые значения показателей и сроки достижения целей.

Четвертый этап – формирование системы профилактических мероприятий. Данный этап предполагает инициирование и планирование мероприятий, которые должны быть осуществлены для достижения установленных целей и задач превентивного антикризисного управления. Профилактические мероприятия целесообразно разделить на общие (которые реализуются постоянно) и специфические (которые зависят от результатов антикризисного мониторинга). К общим профилактическим мероприятиям можно отнести:

1. Совершенствование нормативного и методического обеспечения, приведение его в соответствие с современным уровнем научно-технического развития.

2. Обучение, повышение уровня знаний работников.

3. Научные исследования в области антикризисного управления:

– разработка новейших технологий с использованием современных научных достижений в сфере антикризисного управления;

Рис. 2 – Стратегическая карта целей превентивного антикризисного управления

– разработка новейших автоматизированных систем для контроля параметров внешней и внутренней среды предприятия;

– создание системы управления рисками, разработка комплекса нормативно-правовых актов, методических рекомендаций по управлению рисками; создание и сопровождение системы оценки, контроля и управления рисками;

– формирование и актуализация информационных баз данных по научным разработкам и технологиям в сфере антикризисного управления.

4. Создание усовершенствованной системы ведения учета и анализа данных о случаях возникновения кризисных явлений на предприятии.

5. Обеспечение международных и межорганизационных связей по вопросам антикризисного управления, изучение опыта других стран и предприятий.

Специфическими профилактическими мероприятиями являются:

1) корректировка планов и стратегии предприятия;

2) оптимизация экономических процессов;

3) внедрение инновационных и инвестиционных проектов.

Результатом этого этапа является создание системы альтернативных вариантов внедрения профилактических мероприятий. При этом общие и специфические меры должны быть оптимально скомбинированы.

Пятый этап – моделирование последствий реализации профилактических мероприятий. На этом этапе с учетом установленных целей, задач, методов и инструментов их достижения прогнозируются возможные варианты развития текущей ситуации. Объектом моделирования являются параметры жизнеспособности предприятия и их изменения в зависимости от характера воздействия определенных факторов и мероприятий управления ими, которые внедряются.

Завершением данного этапа является выбор и обоснование наиболее приемлемой в данных условиях программы превентивного антикризисного управления.

Шестой этап – реализация программы превентивного антикризисного управления. Происходит внедрение программы превентивного антикризисного управления, разработанной на предыдущих этапах процесса превентивного антикризисного управления.

Реализация программы приводит к изменению параметров жизнеспособности предприятия, должна сопровождаться антикризисным мониторингом для актуализации полученной ранее информации. Это требует внедрения седьмого этапа превентивного антикризисного управления – контроля за выполнением программы превентивных мер. Данный этап заключается в обеспечении (в случае необходимости) корректировки программы превентивного антикризис-

ного управления на основе обновления входящей информации: возникновения непредвиденных обстоятельств, изменения рыночных условий, недостаточной эффективности реализуемых мер или отклонений от плана.

В случае достижения поставленных целей и задач срок программы превентивного антикризисного управления продлевается при условии повторного контроля и антикризисного мониторинга.

В случае отсутствия существенных результатов программа превентивного антикризисного управления должна быть полностью пересмотрена или внедрен другой (разработанный) альтернативный вариант.

Выводы

Вышеизложенный процесс превентивного антикризисного управления представляет собой логически построенную последовательность этапов, которая отражает теоретическую и практическую значимость превентивного антикризисного управления и направлена на постоянное улучшение его качества и развитие предприятия. Представленный процесс дает возможность концентрировать внимание на наиболее значимых аспектах функционирования предприятия, принимать максимально эффективные управленческие решения и получать дополнительные преимущества в адаптации к изменяющимся условиям внешней среды предприятия.

Дальнейшими исследованиями в этом направлении в рамках процессного подхода станут формирование и обоснование системы оценки результативности и эффективности превентивного антикризисного управления.

Литература

1. Енциклопедія освіти. — К.: Юрінком Інтер, 2008. – 1040 с.

2. Загородній, А. Г. Фінансово-економічний словник / Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.

3. Провокатор [Электронный ресурс]: Википедия: свободная энциклопедия – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Провокатор.

4. Райзберг, Б. А., Лозовский, Л. Ш., Стародубцева, Е. Б. Современный экономический словарь. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 480 с.

5. Репин, В. В. Два понимания процессного подхода к управлению предприятием. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://quality.eup.ru/DOCUM5/dpppup.htm.

6. Репин, В. В., Елиферов, В. Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408 с.

7. Системи управління якістю. Вимоги: ДСТУ ISO 9000: 2009. – К.: Держспоживстандарт України, 2009. – 26 с.

8. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів: ДСТУ ISO 9000: 2007. – К.: Держспоживстандарт України, 2008. – 37 с.

9. Сокол, О. Г. Методичні засади проведення моніторингу економічної стійкості сільськогосподарських підприємств / О. Г. Сокол // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 45–48.

10. Сучасний словник іншомовних слів / [укл. О. І. Скопненко, Т. В. Цимбалюк] . – К.: Довіра, 2006. – 789 с.

11. Фактор [Электронный ресурс]: Википедия: свободная энциклопедия – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Фактор.

Материал поступил в редакцию 10.01.2015.

Инновационная составляющая механизма управления эффективностью

Тадыка Иван Борисович,
кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Института проблем рынка и экономико-экологических исследований
Национальной академии наук Украины
(г. Одесса, Украина)

В научной статье методы исследования эффективности производства продукции и услуг сформулированы в ходе поиска решений по практическому воплощению научно-обоснованной инновационной стратегии.

In the scientific article, research methods of production efficiency of products and services formulated in the search for solutions to the practical implementation of science-based innovation strategy.

Задача повышения эффективности производства продукции и услуг на современном этапе развития экономики Украины является одной из составляющих частей глобальной цели – роста общественного производства и на его основе повышения уровня благосостояния в целом.

Современный уровень экономического развития Украины, характеризующийся недостатком собственных оборотных средств и инвестиционных ресурсов хозяйствующих субъектов, низкой активностью инвестиционных рынков, поставил в число основных задачу разработки научно обоснованной стратегии и тактики управления ростом эффективности производственной деятельности (достижение максимального результата при оптимальных затратах).

В контексте общего исследования методов управления производственной деятельностью, повышения ее эффективности, на наш взгляд, требует более глубокого исследования, детальной разработки система управления ростом эффективности, основанная на достижении совокупного эффекта в результате воздействия различных функций управления производственным процессом.

В вопросах активизации имеющихся резервов роста эффективности производства продукции и услуг, а также повышения конкурентоспособности на внешних рынках Украина имеет ряд существенных преимуществ, реализация которых тем не менее усложнена серьезными перекосами в структуре отраслей национальной экономики.

Основные задачи управления состоят в определении основных целей деятельности предприятия и создании необходимых организационных условий для их реализации, установления взаимосвязи между процессами координации оптимальной формы совместной деятельности работников, направленной на достижение максимального результата [1; 4].

Преимущества национальной экономики и отечественной науки важны для поддержания уже проведенной исследовательской и инновационной деятельности, эффективного использования и удержания высококвалифицированных трудовых ресурсов. А также для создания соответствующей среды, которая позволит сформировать новые инновационные центры, которые будут эффективно использовать квалифицированный персонал и капиталовложения, создадут новые рабочие места [2, с. 192].

Для обеспечения роста эффективности функционирования промышленно-производственного потенциала национальной экономики, улучшения инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов и отраслей необходимо совершенствовать методы и приемы управления производственно-хозяйственной деятельностью и ее эффективностью.

Процесс формулирования целей деятельности предприятия неразрывно связан с процессом стратегического планирования и управления. Стратегическое управление деятельностью хозяйствующего субъекта можно определить как вид управления, который опирается на человеческий и производственный потенциалы как основу деятельности предприятия, ориентирует дея-

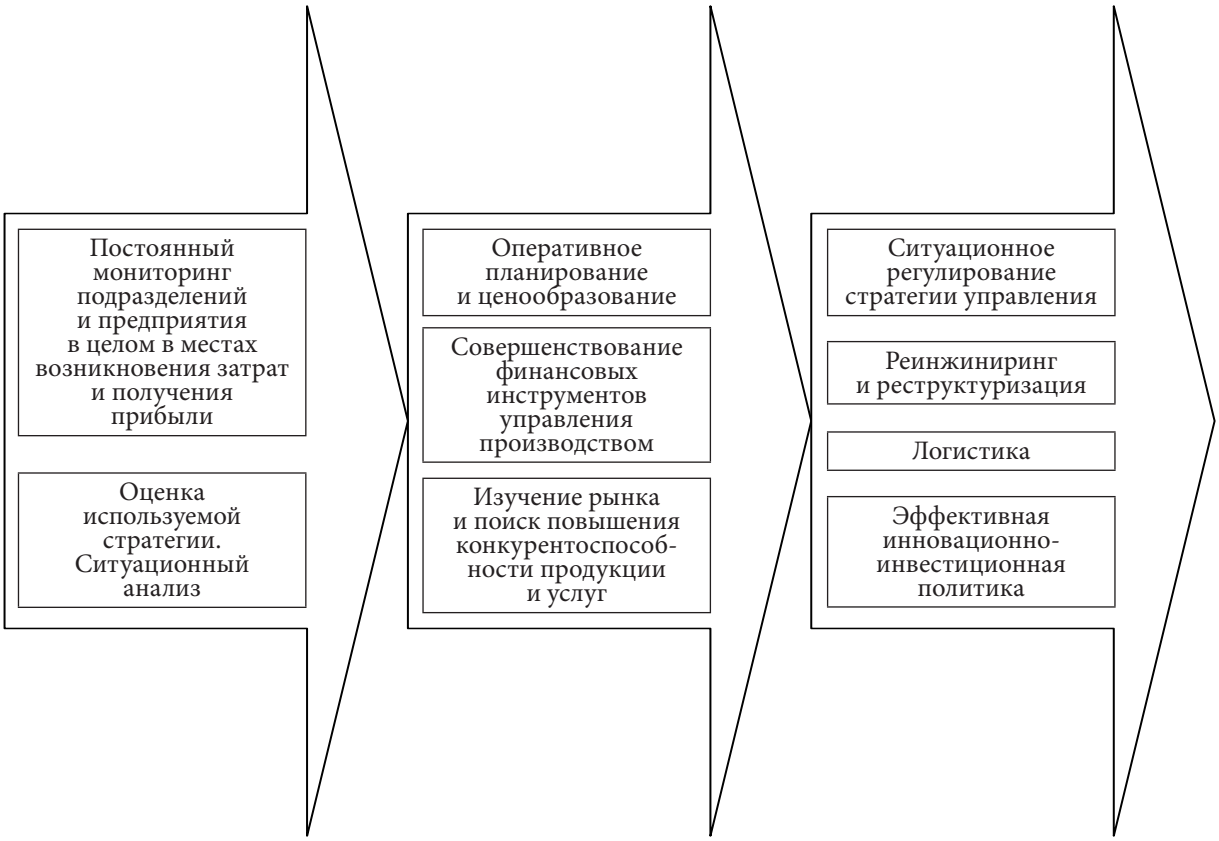


Рис. 1 – Система управления эффективностью производства

тельность на запросы и требования потребителей на рынке, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в структуре предприятия, адекватные воздействию окружающей среды и позволяющие добиться конкурентных преимуществ, что в конечном счете способствует выживанию предприятия и достижению его целей в долгосрочной перспективе.

Схематично выразить очередность и этапность деятельности персонала предприятия по созданию самосовершенствующейся системы управления, направленной на развитие предприятия и рост эффективности производства, на наш взгляд, можно следующим образом (см. рис. 1).

Необходимость ревизии и совершенствования системы управления хозяйствующими субъектами на современном этапе обусловлена изменениями приоритетов и стратегических ориентиров их деятельности. Основными целями предприятий, организаций в рыночных условиях являются: максимизация прибыли, рост конкурентоспособности продукции и услуг, завоевание новых сегментов рынка сбыта, достойная оплата труда персонала и удовлетворение его социальных потребностей. Вместе с тем возрастает влияние коммерческого риска, появляются преимущества и проблемы свободного (рыночного) ценообразования, возможности самостоятельного планирования производства, выбора поставщиков и потребителей. Исключена на государственном и ведомственном уровнях ответственность за обеспечение предприятия сырьем, энергоносителями, за сбыт его продукции, за размер оплаты труда персонала, за уровень его инновационно-инвестиционной деятельности.

Одним из условий стабильного эффективного функционирования предприятия, на наш взгляд, является тщательно продуманная, научно обоснованная система управления в ее стратегическом и оперативном единстве. Основной целью такой системы управления считаем обеспечение роста эффективности производства и инновационного развития.

Переходу к инновационной модели развития в стратегическом аспекте альтернативы не существует, так как повсеместно экономический рост в современном мире характеризуется ведущей ролью научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации производства, в ведущих странах мира приходится от 70 до 85 % прироста ВВП. Интенсивность и результативность фундаментальных и прикладных научных исследований во многом определяют уровень национального экономиче-

ского развития, а в глобальной экономической конкуренции выигрывают страны, которые обеспечивают благоприятные условия для научных исследований и научно-технического прогресса. Внедрение новых технологий в этих условиях является ключевым фактором рыночной конкуренции производства и улучшения качества производимых товаров и услуг [3, с. 212].

В соответствии с вышеизложенным полагаем, что наиболее приоритетными направлениями формирования системы управления эффективностью производственной деятельности должны являться:

– управление подготовкой и переподготовкой персонала;

– управление эффективным использованием затрат;

– совершенствование производственного процесса на основе санации, реинжиниринга и реструктуризации;

– управление эффективностью инновационно-инвестиционной деятельности предприятия;

– эффективное управление функционированием на рынке.

Литература

1. Инновационная составляющая экономического развития / Под ред. Бесчасного Л. К. – Киев, Ун-т экономики НАН Украины, 2002. – 262 с.

2. Геєць, В. М. Економічні передумови стабільного соціального розвитку в середньостроковій перспективі // Економіка і прогнозування. – 2002. – № 2. – С. 9–33.

3. Коваленко, А. М. Особенности инвестиционно-инновационного развития промышленного производства // Труды ОНПУ. – 2004. – Спецвыпуск. – Т.1. – С. 211–213.

4. Тадыка, И. Б. Управление эффективностью производства. Системно-синергетический подход / Институт проблем рынка и экономико – экологических исследований НАНУ. – Одесса, 2007. – 328 с.

Материал поступил в редакцию 27.02.2015.

Беларусь в интеграционных объединениях: аграрный аспект

Майсюк Екатерина Васильевна,
аспирант кафедры инновационного менеджмента
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

Глобализация как высшая стадия развития интернационализации обусловила усиление взаимозависимости стран: в первую очередь, зависимость небольших по размерам или менее развитых стран от более сильных и влиятельных государств, что требует от них присоединения к различным региональным объединениям с целью повышения конкурентоспособности своей продукции. В данной статье на примере рынка зерна рассмотрены вопросы аграрного развития и взаимодействия Республики Беларусь с другими государствами, а также их торговые отношения (работа выполнена в рамках госбюджетной НИР № 2014072 «Методы и инструменты инновационной деятельности и их развитие в условиях становления VI технологического уклада» при содействии главного управления по хлебопродуктам Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь (начальник В. П. Побединский)).

Globalisation as the higher stage of development of internationalisation has caused strengthening of interdependence of the countries: first of all dependence of smaller in the sizes or less developed countries on stronger and more influential states that demands from them joining to various regional associations in order to raise competitiveness of production. In the given article on the example of grain market questions of agrarian development and interaction of the Republic of Belarus with other states, and also their trade relations are considered.

Введение

В последние десятилетия глобализация и регионализация мирового экономического пространства определяют тенденции международного развития. При этом регионализация противодействует такому негативному последствию глобализации, как зависимость небольших по размерам или менее развитых стран от более сильных и влиятельных государств. Создание региональных объединений позволяет таким странам за счет эффекта масштаба и научно-обоснованного размещения, специализации и кооперации производства значительно повысить конкурентоспособность своей продукции как на внутреннем, так и на мировом рынке [11].

Моделью такого интеграционного объединения можно считать Таможенный союз (ТС) и Единое экономическое пространство (ЕЭП), а также вновь созданный Евразийский экономический союз трех государств – Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации (ЕАЭС, Экономический союз, Союз), который создан и заработал с 1 января 2015 г. Для народнохозяйственных комплексов и бизнеса государств-участников это новые возможности для более глубокого и активного взаимодействия в целях дальнейшего роста конкурентоспособности национальных экономик. Благодаря такому объединению страны получат следующие преимущества: свободный доступ на рынок более чем со 175-миллионным населением, с территорией, занимающей 1/6 часть суши и связывающей Европу и Азию, совокупный ВВП почти 3 трлн долл. США. Государства – члены ЕАЭС являются мировыми лидерами по добыче нефти и газа, занимают второе место по выпуску минеральных удобрений, третье – по выработке электроэнергии, четвертое – по производству пшеницы, угля и стали. Партнеры по Экономическому союзу также обладают развитыми промышленными, сельскохозяйственными, кадровыми и интеллектуальными ресурсами.

Кроме того, с 2 января 2015 г. к Союзу присоединилась Республика Армения, а в мае этого года общий рынок прирастет еще одним участником – Кыргызской Республикой. Данное объединение

открыто для присоединения к нему новых членов, в первую очередь, из числа бывших советских республик. Страны, будучи интегрированными в глобальную экономику, не могут избежать негативного влияния экономических процессов, которые происходят за пределами единой таможенной территории Таможенного союза [13].

Вопросы регионализации и глобализации связаны с общими путями развития международной торговли, обеспечением продовольственной безопасности и являются актуальными в современных исследованиях.

Основная часть

Важную роль в международной торговле и обеспечении населения продовольствием играет сельское хозяйство, а рынок зерна – эталон его развития. Отличительной особенностью зернового рынка является стратегическая, экономическая и социальная значимость зерна как продовольствия для населения, сырья и корма для сельскохозяйственных животных.

Рассмотрим некоторые аспекты аграрных отношений Республики Беларусь с государствами – членами Евразийского экономического союза на примере рынка зерна, одного из крупнейших и значимых на общем торговом пространстве этих государств.

В 2013 г. с урожайностью 29,7 ц/га в хозяйствах всех категорий Республики Беларусь получено 7602 тыс. тонн зерновых и зернобобовых культур. Достигнутый уровень собственного производства зерна в целом по республике достаточен для удовлетворения потребности по критическому уровню продовольственной безопасности на 126,7 %. По показателю среднедушевого производства зерна (803 кг в 2013 г.) Беларусь опережает ряд стран СНГ, включая Молдову (747 кг), Россию (637 кг), Кыргызстан (318 кг), Армению (173 кг), Таджикистан (151 кг). Самый высокий уровень производства зерна среди стран СНГ – в Украине (1388 кг) и Казахстане (1070 кг) [12, с. 70, 71, 124].

Однако экспорт злаков незначительный. В 2013 г. злаков было экспортировано на сумму 1,2 млн долл. США, что к общему объему экспорта составило 0,003 % [5, с. 67].

Не планирует Беларусь увеличивать вывоз зерна и в дальнейшем, считая, что необходимо производить и реализовывать продукцию с более высокой добавленной стоимостью (табл.1).

Анализ статистических данных показал, что Беларусь в последние годы из зерновых и продуктов их переработки поставляет на внутренний рынок Союза и за его пределы рожь, муку пшеничную или пшенично-ржаную, муку из зерна прочих злаков, солод, крахмал.

В отличие от Беларуси Россия и Казахстан активно экспортируют зерно (в основном пшеницу) в другие страны мира и тем самым вносят вклад в обеспечение глобальной продовольственной безопасности. Так, в 2013 г. странами ТС и ЕЭП было экспортировано свыше 17 718 тыс. т пшеницы на сумму 4 431 769 тыс. долл. США (при этом удельный вес в стоимостном показателе по ТС и ЕЭП Республики Казахстан составил 21,5 %, Российской Федерации – 78,5 %). Республика Казахстан на протяжении последних лет экспортирует пшеницу чаще в страны СНГ (Азербайджан, Кыргызстан, Таджикистан, Узбекистан и т. д.), а Российская Федерация – в страны вне СНГ (Грузию, Египет, Йемен, Израиль, Ирак, Исламскую Республику Иран, Италию, Кению, Ливийскую Арабскую Джамахирию, Объединенные Арабские Эмираты, Судан, Турцию и т. д.) (табл. 2).

Что касается Беларуси, то в отличие от других стран, регулярные крупномасштабные поставки зерна и продуктов его переработки в эту республику из Казахстана и России практически не велись. Вместе с тем в отдельные годы осуществлялись разовые поставки партий пшеницы твердых сортов, ячменя, крупы и гранул зерновых, продуктов для кормления животных (табл. 3).

В свою очередь, Беларусь экспортировала в Казахстан и Россию продукты переработки зерна (солод, муку из зерна прочих злаков, крахмал).

Помимо продуктов переработки зерна, из зерновых экспортную ориентацию скорее всего сохранит рожь, а также такое перспективное направление, как семеноводство зерновых культур. Уже сейчас в ряде российских регионов, граничащих с Республикой Беларусь, востребованы семена некоторых озимых культур (пшеницы, тритикале). Надо сказать, что районированные в Беларуси сорта озимой пшеницы обеспечивают получение зерна с содержанием клейковины на уровне 23 % и с хорошими хлебопекарными свойствами, что позволяет использовать их в хлебопечении, изготовлении макаронных и кондитерских изделий. К тому же средняя урожайность зерновых в Беларуси – 30 ц/га, а в России – 20 ц/га. Разрешение на поставку семян за пределы Беларуси имеют Научно-практический центр по земледелию, Гродненский аграрный университет, некоторые хозяйства и селекционные станции [11].

Основу белорусских продовольственных поставок как в страны Союза, так и в другие страны составляет продукция животноводства, на про-

Таблица 1 – Импорт в страны СНГ и страны вне СНГ основных видов зерна и продуктов его переработки из Беларуси

Наименование товара	Ед. изм.	2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
		количество	стоимость, тыс. долл. США	количество	стоимость, тыс. долл. США	количество	стоимость, тыс. долл. США	количество	стоимость, тыс. долл. США	количество	стоимость, тыс. долл. США
Страны СНГ											
Армения											
Солод	тонн	66	16	1 453	474	958	461	299	168	–	–
Казахстан											
Солод	тонн	423	190	6 074	2 254	10 937	6 129,3	1 989	1 351,1	3 291	2 015,4
Кыргызстан											
Солод	тонн	57	15	2 665	1 050	2 036	1 214,1	2 784	1 862,6	4 596	2 914,7
Республика Молдова											
Мука пшеничная или пшенично-ржаная	тонн	–	–	3 457	1 163	4 289	1 387	–	–	–	–
Российская Федерация											
Мука из зерна прочих злаков	тыс. т	26	3 936	73,3	12 546	76,5	17 505,9	44,4	10 361,7	75,5	18 737
Солод	тыс. т	10,2	3 987	38,2	11 047	18,8	8 987,4	46,4	25 817	33,3	16 164,1
Крахмал	тонн	–	–	5 695	4 427	2 777	3 010	10 621	6 659	–	–
Узбекистан											
Солод	тонн	380	179	7 106	3 690	13 485	8 138,5	898	661,8	6 728	4 385,7
Украина											
Мука из зерна прочих злаков	тыс. т	–	–	3,6	518	1,9	492	7,9	1 788	–	–
Солод	тонн	–	–	12 511	5 229	21 811	10 492,8	373	233,2	344	218,9
Крахмал	тонн	–	–	–	–	548	654,7	382	230,8	1 585	926,4
Страны вне СНГ											
Литва											
Рожь	тыс. т	–	–	11,5	1 919	5,5	1 325,7	9,6	2 072,8	–	–

Источник: составлено автором по данным [3, с. 129, 161; 4, с. 96, 119; 5, с. 100, 119]

Таблица 2 – Распределение экспорта пшеницы ТС и ЕЭП по основным странам-потребителям

Группы стран, страны	2011 г.					2012 г.					2013 г.				
	ТС – всего		Удельный вес в стоимостном показателе по ТС – всего, %			ТС и ЕЭП – всего		Удельный вес в стоимостном показателе по ТС и ЕЭП – всего, %			ТС и ЕЭП – всего		Удельный вес в стоимостном показателе по ТС и ЕЭП – всего, %		
	количество, т	стоимость, тыс. долл. США	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Российская Федерация	количество, т	стоимость, тыс. долл. США	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Российская Федерация	количество, т	стоимость, тыс. долл. США	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Российская Федерация
Страны СНГ															
Азербайджан	899 956	189 275	–	58,3	41,7	1 331 689	308 788	–	71,5	28,5	1 508 119	396 393	–	62,6	37,4
Армения	255 480	58 920	–	–	100	224 078	59 848	–	–	100	182 286	45 473	–	–	100
Кыргызстан	273 694	61 711	–	100	–	444 623	93 425	–	100	–	356 776	84 380	–	92,2	7,8
Таджикистан	462 343	98 767	–	99,2	0,8	751 518	158 717	–	99,7	0,3	651 970	160 419	–	100	–
Узбекистан	519 867	96 484	–	86,2	13,8	614 849	92 393	–	99,6	0,4	738 344	120 549	–	99	1
Страны вне СНГ															
Грузия	528 235	117 574	–	42,6	57,4	877 620	222 843	–	45,6	54,4	668 696	172 048	–	26,6	73,4
Египет	4 973 673	1 232 625	–	2,8	97,2	5 376 577	1 532 400	–	2,2	97,8	2 172 776	550 166	–	–	100
Йемен	610 314	156 210	–	–	100	1 084 980	293 757	–	27,2	72,8	798 214	207 880	–	–	100
Израиль	512 794	114 155	–	–	100	553 149	142 733	–	–	100	414 561	101 279	–	–	100
Ирак	204 327	52 980	–	–	100	665 224	199 908	–	–	100	103 383	25 832	–	–	100
Исламская Республика Иран	87 648	20 090	–	35,5	64,5	1 721 518	482 143	–	35	65	1 300 898	341 676	–	48,4	51,6
Италия	487 911	116 010	–	5,4	94,6	265 502	80 352	–	23,8	76,2	45 778	12 529	–	–	100
Кения	711 396	174 181	–	–	100	219 208	57 927	–	–	100	424 608	119 791	–	–	100
Ливийская Арабская Джамахирия	252 923	63 697	–	–	100	590 822	161 332	–	2	98	376 335	101 527	–	–	100
Объединенные Арабские Эмираты	294 542	75 466	–	23,2	76,8	373 473	86 900	–	78,8	21,2	222 220	52 615	–	7,1	92,9
Судан	180 292	45 502	–	–	100	555 118	144 053	–	56,6	43,4	344 673	90 538	–	–	100
Турция	2 293 979	528 480	–	9,6	90,4	3 689 447	933 820	–	22,6	77,4	2 657 829	665 008	–	8,1	91,9

Источник: составлено автором по данным [6, с. 115; 7, с. 118; 8, с. 134]

Таблица 3 – Импорт в Беларусь основных видов зерна и продуктов его переработки из Казахстана и Российской Федерации (тыс. т)

Наименование товара	2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	количество	стоимость, тыс. долл. США	количество	стоимость, тыс. долл. США	количество	стоимость, тыс. долл. США	количество	стоимость, тыс. долл. США	количество	стоимость, тыс. долл. США
Казахстан										
Пшеница	2	496	–	–	5	1 485	47,3	12 172	17,9	4 484
Российская Федерация										
Пшеница	5,6	1 297	–	–	11,8	2 886	115,3	28 213	7	1 809
Ячмень	–	–	0,0	3	0,4	115	51,3	12 558	–	–
Крупа и гранулы зерновых	25,8	10 052	22,5	10 301	5,4	4 597	10,4	5 894	8,7	4 311
Продукты для кормления животных	12,2	17 744	12,3	17 857	14,1	20 422	15,2	29 124	17,5	37 826

Источник: составлено автором по данным [3, с. 264, 267; 4, с. 203, 205; 5, с. 197, 199]

Таблица 4 – Производство и экспорт мясной и молочной продукции в Республике Беларусь (тыс. т)

Наименование	2009	2010	2011	2012	2013
Производство					
Мясо и пищевые субпродукты	699,2	745,5	830,4	906,8	985,5
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	1305,7	1494,8	1642,9	1778,8	1859,5
Экспорт					
Мясо и мясные субпродукты	149,5	204,9	229,7	280,1	307,8
Молоко и молочная продукция	525,4	604,3	645,0	862,5	926,4

Источник: составлено автором по данным [10, с. 114, 120, 186]

изводстве которой республика специализируется уже много лет. По показателю производства мяса на душу населения (104,1 кг в 2013 г.) Беларусь является лидером среди стран СНГ, опережая Россию (36,4 кг), Азербайджан (30,2 кг), Украину (28,8 кг), Армению (22,8 кг), Казахстан (12,6 кг), Таджикистан (3,4 кг), Кыргызстан (1,4 кг). В лидерах Беларусь и по показателю среднедушевого производства цельномолочной продукции (196 кг в 2013 г.), здесь она опережает Армению (107 кг), Россию (80,6 кг), Украину (34,1 кг), Таджикистан (0,7 кг) [10, с. 270, 271].

Наращивать объемы производства и экспорта мясной и молочной продукции (табл. 4), т. е. продукции с высокой добавленной стоимостью, позволяют комбикорма, обеспечивающие максимальные привесы и продуктивность, изготовленные из зерна фуражного направления.

Анализ статистических данных показал, что в 2013 г. экспорт мяса и пищевых мясных субпродуктов в общем объеме экспорта составил 2,67 % (для сравнения: в 2009 г. – 2,18), молока и молочной продукции – 6,3 % (в 2009 г. – 4,86). В 2013 г. мяса и пищевых мясных субпродуктов было экспортировано на сумму 992,5 млн долл. США (2009 г. – 464,1), молока и молочной продукции на 2343,2 млн долл. США (2009 г. – 1035,6) [5, с. 65, 66].

Потребителями мясной продукции стали страны СНГ (Казахстан, Российская Федерация, Украина), молочной – как страны СНГ (Азербайджан, Армения, Казахстан, Республика Молдова, Российская Федерация, Туркменистан, Украина), так и вне СНГ (Венесуэла, Грузия, Сербия, Канада, Объединенные Арабские Эмираты).

Все большее внимание уделяется развитию животноводства в Казахстане и в России. В результате это позволяет не только экспортировать, но и поставлять на внутренний рынок Союза зерно, муку, а также продукты питания животного происхождения.

В настоящее время во взаимной торговле сельскохозяйственной продукцией и продовольствием государств – членов Союза не применя-

ются тарифные ограничения, а также отсутствует практика использования специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер, что позволяет всем участникам наращивать объемы взаимной торговли сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Наибольший удельный вес во взаимной торговле стран занимают молочные (31,2 %) и мясные (15 %) продукты; продукты переработки зерна составляют 5,4 %.

При взаимной торговле государств – членов Союза наиболее экспортоориентированными товарами являются: для Беларуси – мясо и мясопродукты, молокопродукты; для Казахстана – зерно и продукты его переработки; для России – продукты переработки зерна [9, с. 10].

Все члены Экономического союза стабильно следуют таким принятым в мировой практике универсальным критериям продовольственной безопасности, как гарантированный уровень запаса зерновых, равный двухмесячной норме, или 17 % годового объема потребления зерна населением конкретного государства.

Для того чтобы защитить свой рынок от конкурирующей продукции из третьих стран, и прежде всего от продукции с высокой добавленной стоимостью (готовые продукты из зерна, мука, крахмал, макаронные изделия, кондитерские изделия и т. д.), странами после создания ТС на его границах в отношении зерна и продуктов его переработки были установлены следующие ставки таможенных пошлин: злаки – 5 %; продукция мукомольно-крупяной промышленности, солод, крахмалы, инулин, пшеничная клейковина – 10,6 %; готовые продукты из зерна (злаков, муки), мучные кондитерские изделия – 13,8 %.

Членами Союза постепенно расширяется ассортимент конечной продукции из сельхозсырья. Однако следовало бы обратить внимание и на прогрессивные технологии производства и переработки сельхозпродукции из Европы, в частности глубокой переработки зерна.

Еще 30–40 лет назад США и Западной Европе удалось в существенной мере урегулировать зерновые рынки своих стран за счет внедрения глубокой переработки зерна с производством сиропов и клейковины, направляя в урожайные годы значительную часть выращенной продукции на выработку этих ценных пищевых ингредиентов. В результате сегодня до 40 % общей потребности в сахаре в данных регионах удовлетворяется за счет глюкозофруктозных сиропов, полученных из зерна.

Продуктами глубокой переработки зерна являются также глютен, растительный белок, крахмал, патока, органические кислоты, активно применяющиеся в пищевой, комбикормовой, текстильной, фармацевтической, химической промышленности. Переработка зерна, например в кормовой лизин, способна дать прибыль в 8–10 раз большую, чем простая его продажа. Сегодня же при вывозе из стран Союза необработанного зерна в него ввозятся готовые мучные смеси, детское и диетическое питание, сухая клейковина, витамины, ферменты и т. д. [11].

Следует обратить внимание и на такой факт, что в структуре экспортных поставок стран Союза преобладают злаки (39 %), продукция мукомольно-крупяной промышленности (6 %), а в структуре импорта государств Союза из третьих стран – мясопродукты (16 %), молокопродукты (6 %). Что еще раз подтверждает то, что государства – члены Союза в большей степени экспортируют сырье, а импортируют продукцию глубокой переработки [9, с.10].

Потенциал для дальнейшего развития аграрного производства у стран Союза есть.

Во-первых, это незадействованные в сельскохозяйственном обороте земли (например, в России по разным оценкам это 20–30 млн га), географическое положение, территориальные и климатические особенности. Конечно, в целом агроклиматический потенциал государств – членов Союза уступает западноевропейскому и североамериканскому, но здесь также есть регионы, где эти условия соответствуют мировым стандартам, – это южные и черноземные области России, отдельные регионы Беларуси и Казахстана.

Во-вторых, Беларусь, Россия и Казахстан образуют уникальный по протяженности транспортный коридор, который связывает Западную Европу с Китаем, Индией, государствами Центральной и Юго-Восточной Азии, а это послужит дальнейшему расширению аграрного экспорта и будет способствовать решению вопросов продовольственной безопасности указанных стран.

В-третьих, Армения может стать выходом на Ближний Восток и к странам Персидского залива.

В-четвертых, более глубокая региональная интеграция (присоединение Кыргызстана к Союзу Беларуси, России, Казахстана, Армении) даст серьезные выгоды, связанные с более емкими рынками, ростом прямых иностранных инвестиций, внедрением современных технологий и общим усилением конкуренции, позволит обеспечить модернизацию экономики и ее дальнейшее развитие.

В-пятых, ЕАЭС открывает широкие возможности для формирования вертикально-интегри-

рованных корпораций с участием белорусского, российского, казахского, армянского, киргизского капиталов, в т. ч. и в сфере зернопереработки [1; 2].

Открытый в 1996 г. экономический закон вертикальной интеграции доказывает, что цепочка взаимосвязанных предприятий, последовательно перерабатывающих сырье в конечный продукт, функционирует с максимальной экономической эффективностью только в том случае, если все взаимосвязанные производства реализованы в рамках одной организации – транснациональной корпорации. Кардинальным способом повышения эффективности и конкурентоспособности отечественных зерноперерабатывающих предприятий является их интеграция в крупные межгосударственные вертикально-интегрированные холдинги, создаваемые соответствующими предприятиями стран ЕАЭС. Фундаментальным принципом их функционирования является отказ от внутренней конкуренции наших предприятий друг с другом, объединение ресурсов и активов ради достижения конкурентоспособности на внешних рынках.

Выводы

Подытоживая вышесказанное, можно сказать, что в условиях неустойчивости мировой экономической конъюнктуры экономическое взаимодействие между государствами – членами Союза будет способствовать стабильности в государствах. Эффективный экспорт продовольственной, в т. ч. зерновой продукции глубокой степени переработки, позволит уменьшить зависимость стран от мировых нефтяных и газовых цен.

Что касается Республики Беларусь, то надо сказать, что она может и должна участвовать во внутрисоюзном разделении труда. А основными ее направлениями в этом могут быть животноводство и семеноводство.

Литература

1. Байнёв, В. Ф. Подходы к согласованию промышленной политики Таможенного союза и Единого экономического пространства: неоиндустриализация и вертикальная интеграция / В. Ф. Байнёв, В. Т. Винник // Экономист. – № 2. – Москва, 2014. – С. 56–64.

2. Байнёв, В. Ф. Принципы инновационного развития в странах ТС и ЕЭП / В. Ф. Байнёв // Наука и инновации. – 2014. — № 4. – С. 33–36.

3. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск:[б.и.], 2012. – 402 с.

4. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск:[б.и.], 2013. – 314 с.

5. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск:[б.и.], 2014. – 312 с.

6. Внешняя торговля товарами государств – членов Таможенного союза за 2011 год: Стат. бюл. / ЕЭК. – М.: Onebook.ru, 2012. – 388 с.

7. Внешняя торговля товарами государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства за 2012 год: Стат. бюл. / ЕЭК. – М.: Onebook.ru, 2013. – 342 с.

8. Внешняя торговля товарами государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства за 2013 год: Стат. бюл./ ЕЭК. – М.: Onebook.ru, 2014. – 362 с.

9. Гусаков, В. Г. Механизмы сочетания интересов стран Единого экономического пространства на внутреннем и внешнем рынке / В. Г. Гусаков, А. П. Шпак // Хлебопродукты. – 2014. – № 1. – С. 8–10.

10. Промышленность Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск: [б.и.], 2014. – 273 с.

11. Рау, В. В. Россия в Таможенном союзе: аграрный аспект / В. В. Рау // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 1. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2013/1/10. – Дата доступа: 23.01.2015.

12. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Национальный статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск: [б.и.], 2014. – 370 с.

13. Сидорский, С. Потенциал мощной энергии / С. Сидорский // Советская Белоруссия – 2015. – № 13 (24643). [Электронный ресурс]. –Режим доступа: http://www.sb.by/politika/article/potentsial-moshchnoy-energii.html. – Дата доступа: 23.01.2015.

Материал поступил в редакцию 21.02.2015.

Аналитические результаты и методические основы повышения конкурентоспособности АПК Республики Беларусь на основе государственно-частного партнерства

Кулагин Сергей Леонович,
соискатель кафедры управления региональным развитием
Академии управления при Президенте Республики Беларусь
(г. Минск, Беларусь)

Автор предложил анализ конкурентоспособности агропромышленного комплекса и сдерживающие ее факторы. В статье обоснованы основные направления повышения конкурентоспособности отрасли путем применения такого инструмента, как государственно-частное партнерство.

The author offered analysis of the competitiveness of agriculture and its constraints factors. In the main article directions of improving the competitiveness of the industry through the use of tools such, as public-private partnerships.

Введение

В АПК Республики Беларусь занято около 9 % всех работников страны, доля в отрасли в ВВП и экспорте составляет около 7 %. Эти успехи обусловлены высокой бюджетной поддержкой в диапазоне 4 % от ВВП, что составляет около 9 % государственных расходов. Однако на фоне опережающего роста объема производства в АПК производительность труда и капитала согласно докладу Всемирного банка увеличилась в меньшей степени, чем других секторах экономики. Продукция АПК поступает на ограниченные рынки, среди которых доминирует рынок России, особенно по молочной продукции. Чрезмерная зависимость от российского рынка повышает риск участия отечественных субъектов хозяйствования на этом рынке. Такая открытая зависимость соседствует с самоокупаемостью и недостаточными исследованиями рынка других стран СНГ и ЕС [1].

При этом производительность труда рассчитывалась как отношение доли отрасли в производстве ВВП к численности занятых в отрасли. А производительность капитала рассчитывалась как отношение доли отрасли в производстве ВВП к совокупному основному капиталу отрасли. Если темпы роста производительности труда незначительно отстают от остальной части национальной экономики, то производительность капитала в АПК за последние годы снижается на фоне роста ее в других отраслях экономики Республики Беларусь. Это является следствием неэффективного использования всевозрастающей стоимости основных средств в АПК.

Следует отметить, что доля сельского хозяйства имеет ярко выраженную тенденцию к снижению (с 24 % в 1992 г. до 7 % в 2014 г.), что ставит под сомнение эффективность высоких вливаний государственных средств в отрасль в форме субсидий. Выход из последствий этих порой необратимых тенденций видится в необходимости повышения конкурентоспособности АПК, в увеличении добавленной стоимости прибыли на основе активизации инновационной деятельности, формирования государственно-частного партнерства и кластеров в отрасли [8].

Основная часть

Анализ конкурентоспособности отрасли и сдерживающие ее факторы

Возможность формирования конкурентоспособного АПК следует рассматривать с точки зрения удовлетворения потребностей рынка, уве-

Таблица 1 – Результаты SWOT-анализа АПК

Сильные стороны	Слабые стороны
– высокая производительность труда; – сильная ориентация на экспорт, особенно молочной промышленности; – относительно сильный брендовый имидж на рынках СНГ; – сильное влияние государственного сектора – предпосылка формирования кластеров и совершенствования ГЧП; – умеренный размер пошлин, защищающих внутренний рынок; – увеличение среднего дохода от сельскохозяйственных культур; – положительная динамика в использовании производительных технологий	– невысокий уровень конкурентоспособности отрасли на международном рынке; – узость территориальной направленности экспорта и ассортимента продукции; – чрезмерный контроль деятельности хозяйств; – ограниченность инновационной деятельности; – высокий уровень экспорта продукции первичного производства и переработки снижает возможности в росте добавленной стоимости; – наличие случаев несоблюдения международных стандартов безопасности пищевых продуктов; – несогласованность государственной поддержки отрасли и в обложении налогами; – чрезмерная ориентация АПК на производителя и слабая ориентация на потребителя, что умаляет необходимость маркетинга и повышения качества
Возможности в:	**Угрозы**
– использовании системных подходов к совершенствованию ГЧП и формированию кластера; – осуществлении согласованности стратегии развития отрасли и развития бизнеса; – определении лидеров, обеспечивающих пример повышения конкурентоспособности; – для вступления в ВТО, что будет стимулировать экспорт и импорт; – повышении производительности труда до уровня других секторов экономики	– отсутствие четкой координации в цепочке формирования добавленной стоимости; – отсутствие крупных высококонкурентных предприятий, выполняющих роль катализатора для формирования и развития кластера; – наличие большого количества малых фермерских хозяйств; – тенденция уменьшения доли АПК в формировании ВВП; – снижение производительности капитала и существенное отставание от других секторов экономики; – высокая стоимость заимствования для финансирования дебиторской задолженности

личения экспорта, активизации притока прямых иностранных инвестиций, увеличения прибыли оптимальной структуры добавленной стоимости.

Исследования показывают, что наиболее конкурентоспособной культурой сельского хозяйства Беларуси является пшеница. Выращивание сахарной свеклы при государственной поддержке является привлекательным для многих субъектов хозяйствования. Однако общие затраты на производство этой культуры снижают общие результаты экономической деятельности. Многие хозяйства по производству ячменя, картофеля терпят финансовые убытки.

Производство животноводства менее конкурентоспособно, чем производство сельскохозяйственных культур, за исключением производства молока. В целом, доля рентабельных хозяйств в этой отрасли является низкой, она не превышает 4 %. SWOT-анализ показывает, что основными факторами, препятствующими повышению конкурентоспособности АПК, являются:

1. Государственное ценорегулирование устанавливает потолки цен, что снижает мотивацию в области инвестирования;

2. Установление государством цены не всегда покрывает издержки производства, что вызывает необходимость в получении государственных субсидий;

3. Чрезмерная зависимость от российского рынка, особенно в отношении молочных продуктов;

4. Отсутствие эффективной системы увеличения добавленной стоимости при отсутствии требовательных потребителей, которые заставляют предприятия отрасли внедрять инновации;

5. Неразвитый маркетинг в сочетании со слабыми каналами распределения;

6. Наличие существенных и нереализованных резервов в повышении качества продукции АПК;

7. Неучастие в ВТО;

8. Наличие чрезмерного контроля со стороны многих органов власти.

SWOT-анализ вскрывает сильные и слабые стороны, возможности и угрозы в развитии сельскохозяйственного сектора и повышении конкурентоспособности АПК [2] (табл. 1).

Формирование кластеров и государственно-частного партнерства – стратегический путь повышения конкурентоспособности АПК

Зарубежный опыт показывает на необходимость повышения конкурентоспособности АПК на основе формирования и функционирования кластеров. Кластерные инициативы необходимы для укрепления связей между субъектами кластера в целях сохранения цепочки добавленной стоимости [7].

В настоящее время возможности кластеров различаются в зависимости от сегментов рынка. В АПК Беларуси производителей мяса приблизительно в два раза больше, чем производителей молочной продукции, но стоимость экспорта молочной продукции в три раза выше экспорта мясных продуктов. Например, сыров, что позволяет россиянам их переработать – произвести детские сырки и по существенной цене продать их в Республику Беларусь. В результате «разрыва» цепочки добавленной стоимости отечественные экспортеры теряют в эффективности, а россияне – выигрывают. Анализ этих процессов позволяет сделать следующие выводы и предложения:

1. Наблюдается сильная государственная поддержка АПК (в 2015 г. в сельское хозяйство будет направлено из госбюджета около 15 трлн руб.).

2. Проявляется склонность к преждевременному экспорту как на уровне первичного производства, так и на уровне первичной переработки, в результате чего происходит «разрыв» цепочки добавленной стоимости.

3. Отсутствует надлежащая кластерная культура среди потенциальных и фактических участников кластера.

4. В сфере сопутствующих и вспомогательных услуг доминирует государственный сектор.

Для устранения имеющих место недостатков возникает необходимость разработки механизма партнерской инициативы по повышению конкурентоспособности. В этой связи необходим механизм привлечения к участникам кластера на всех стадиях цепочки добавленной стоимости с тем, чтобы не было «утечки» добавленной стоимости, получить желаемый результат на основе концентрации предприятий кластера на максимизации эффективности и одновременном использовании всех совокупных знаний промышленной группы для адаптации к требованиям рынка [7].

При этом предстоит устранить факторы, ограничивающие повышение конкурентоспособности АПК, повышать эффективность по следующим направлениям:

– совершенствование нормативной базы и налоговой среды;

– повышение квалификации работников;

– обеспечение доступности к новым технологиям;

– совершенствование финансирования и страхования;

– создание современной инфраструктуры;

– учет внешних факторов.

В более конкретном изложении предстоит предпринять меры по совершенствованию ГЧД в рамках партнерской инициативы по повышению конкурентоспособности АПК.

В частности, необходимо устранить следующие недостатки в области:

1. Нормативно-правовой среды и налогообложения:

1) В среднем общая налоговая ставка поглощает получаемую прибыль. Время, уделяемое предприятиями вопросам налогообложения, составляет около 4 месяцев работы бухгалтерии.

2) Существующее законодательство о безопасности пищевых продуктов недостаточно обеспечивает поддержание высокого качества и не имеет надлежащей научной базы.

3) Дублирование функций и отсутствие координации работы многочисленных инспекций по контролю за деятельностью отрасли. Например, аккредитовано 25 органов по сертификации качества для подтверждения соответствия пищевых продуктов установленным законодательством нормам.

2. Повышения квалификации рабочей силы:

1) Отсутствие современных умений по маркетингу.

2) Ограниченное стратегическое мышление в создании и функционировании новых структур и рыночных форм управления.

3) Преобладание валового мышления (в единицах продукции) по сравнению с рыночным мышлением повышения конкурентоспособности продукции

3. Использование новых технологий:

1) Отсутствие комплексного подхода к широкому внедрению инноваций при наличии положительной динамики на отдельных крупных предприятиях [3].

4. Финансирования и страхования:

1) Высокая стоимость заимствования по сравнению с европейскими конкурентами.

2) Снижение производительности капитала.

5. Инфраструктуры:

2) Недостаточный уровень аккредитации и техническая оснащенность лабораторий, осу-

ществляющих проверку продукции на соответствие ISO17025.

3) Отсутствие необходимого числа центров с холодильными установками для хранения продукции.

6. Учета внешних факторов:

1) Низкая степень восприятия европейским покупателем белорусского бренда АПК.

2) Разрозненные и относительно слабые бизнес-образования.

3) Высокая конкуренция на внешних рынках при невысоком уровне конкуренции многих товаров отечественного АПК.

Добавленная стоимость, проблемы и пути ее формирования

Анализ показывает, что главной проблемой формирования добавленной стоимости в АПК является разрыв технологической цепочки добавленной стоимости. Точкой разрыва цепочки добавленной стоимости является, во-первых, экспорт продукции как первичного производства, так и первичной переработки; во-вторых, ориентация АПК на производителя, а не на покупателя, что приводит к неиспользованию роли глобальных покупателей, важности маркетинга, логистики, контроля и поддержки улучшения качества. В любом случае требуется четкая координация в цепочке добавленной стоимости, необходимость наличия требовательных покупателей, которые заставляют сельскохозяйственные предприятия внедрять инновации, привлекать инвесторов. А так как в разорванную цепочку добавленной стоимости инвестор не пойдет (там нет привлекательной прибыли), поэтому необходимо первичное производство и переработку дополнить вторичным и перерабатывающим производством [5]. В существенной мере привлекательность иностранного инвестора повышается путем проведения углубленного разгосударствления и расширения частного сектора в АПК Республики Беларусь.

Определяющим фактором привлечения ПИИ является повышение конкурентоспособности АПК на основе совершенствования государственно-частного партнерства и укрепление кластерной позиции товаропроизводителей сектора. Мировой опыт свидетельствует о том, что те предприятия, которые являются неотъемлемой частью кластера, превосходят по эффективности и конкурентоспособности те предприятия, которые находятся за пределами кластера [2]. Такое преимущество кластеризации обусловлено связями между частным и государственным (местными) секторами и посредниками (наукой и образованием, венчурными компаниями и потребителями, государственными и частными поставщиками смежных отраслей). Поэтому задача перед АПК Беларуси состоит в создании кластеров на основе:

а) трех заинтересованных сторон: частного сектора, государственного сектора и посреднических организаций;

б) разработки и реализации партнерской инициативы, повышающей конкурентоспособность АПК.

Предстоит создать ромб государственно-частного диалога (ГЧД): 1) по горизонтали между как можно свободным частным сектором и государственным сектором, организованным с наличием политической воли принимать активное участие в диалоге и 2) по вертикали с обеспечением а) сильного лидера в АПК с высокой конкурентоспособностью, что подтягивает других участников диалога по их конкурентоспособности, и б) инструментов по реформированию деловой среды в области организации инфраструктуры ГЧД (логистики, селекции, семенных фондов и т. д.). Таким образом, ГЧД будет создавать базовый уровень для формирования будущих инициатив ГЧД и в то же время вскрывает те недостатки, ликвидация которых позволяет оправдать человеческие и капитальные вложения в обеспечение успеха партнерских инициатив.

Активизации притока прямых иностранных инвестиций будет служить пропаганда рекламы положительного ответа белорусских товаропроизводителей по показателям эффективности и стандартам качества. За рубежом, сосредоточив внимание на целевых аудиториях при соответствующем налаживании диалога в контексте прямого маркетинга с потенциальными иностранными инвесторами.

Заключение

Исследование проблемы повышения конкурентоспособности АПК Беларуси на основе формирования ГЧП и кластеров позволяет сделать следующие методические и практические выводы и предложения.

1. Основными факторами, сдерживающими повышение конкурентоспособности АПК, являются недостатки в использовании системного подхода к управлению отраслью и развитию ГЧП, в частности [6]:

– недостатки в нормативно-правовом обеспечении отрасли и налогообложении;

– отставание от современного уровня квалификации рабочей силы;

– недостатки в повышенном использовании новых технологий;

– отставание финансирования и поступления прямых иностранных инвестиций для решения проблем активизации инновационно-инвестиционной деятельности;

– отсутствие современной инфраструктуры;

– неполное использование институционального совершенствования в развитии отрасли (при высоком уровне государственной собственности на крупных предприятиях по переработке мяса и производству продуктов ежегодного использования).

2. Для смягчения воздействия сдерживающих факторов и слабых сторон целесообразно реализовать ряд мер по следующим направлениям:

– перемещение производства молочных продуктов во главу агропромышленной программы;

– либерализация внутреннего рынка;

– разработка и реализация брендовой инновационной стратегии, направленной на улучшение имиджа АПК;

– расширение цепочки добавленной стоимости на основе создания инновационных структур, технологических парков и центров по логистике;

– для каждой отрасли АПК разработать карту кластера, раскрывающего динамику развития цепочки добавленной стоимости с выявлением сильных и слабых сторон и «утечки» стоимости, давая оценку направлений повышения конкурентоспособности с учетом использования благоприятных условий деловой среды и повышения эффективности производства;

– повышение качества подготовки для АПК конкурентоспособных специалистов по инновационным направлениям с усилением внимания к формированию эффективного государственно-частного партнерства в сельском хозяйстве.

3. Для обеспечения фундаментального сдвига в повышении экономической эффективности и конкурентоспособности АПК Беларуси необходимо приостановить тенденцию уменьшения его доли в создании ВВП путем расширения ассортимента продукции на внутренний и внешний рынок, обладающего более высокой добавленной стоимостью и обеспечивающего самых требовательных потребителей на международных рынках [4].

4. Для системного управления АПК по ликвидации факторов, ограничивающих повышение конкурентоспособности, необходимо принять адекватную и эффективную программу действий, включающую следующий комплекс мер по наиболее важным и *приоритетным* направлениям.

А. В области обеспечения качества и *безопасности пищевых продуктов* реформировать существующую систему безопасности пищевых продуктов в соответствии с нормами ЕС, для чего: усовершенствовать белорусское законодательство по безопасности пищевой продукции; увеличить ресурсное и финансовое обеспечение данного направления, установив связи с проектом ЕС «Поддержка инфраструктуры обеспечения качества продукции АПК в Беларуси»; сократить число контролирующих органов с устранением их дублирования.

Б. *В области либерализации внутреннего рынка* путем устранения барьеров выхода любых отечественных и зарубежных товаропроизводителей на любой рынок страны. Данная норма должна быть определена в законодательстве Республики Беларусь. Реализация совокупности этих мер будет способствовать формированию конкуренции, заставляющей повышать эффективность аграрного сектора и обеспечивающей лучшее качество и стоимость для покупателей.

В. *В области обучения персонала* стратегическому мышлению, маркетингу, включая электронный маркетинг и электронную коммерцию, и знанию иностранных языков стран – партнеров по экспорту, обеспечивающих знание сущности мировой конкуренции и снижение зависимости от моно-рынков России.

Г. *В области снижения стоимости заимствования* до уровня конкурирующих стран в сегменте АПК для улучшения инвестиционного климата для белорусских предприятий АПК, способствующего привлечению инвестиций в высокотехнологические производства и созданию равных условий для государственных и частных предприятий. Данная мера должна быть согласована с необходимостью поддержания умеренной инфляции.

Д. *В области разработки брендовой стратегии и создания брендового имиджа АПК Беларуси* в целях формирования новых конкурентных преимуществ и упрощения принятия решений по покупке и снижения рисков покупателей сельскохозяйственной продукции путем построения современных структур бренда и использования ключевых факторов, в т. ч. и технического содействия со стороны зарубежных партнеров, которые лежат в основе брендового имиджа, что в совокупности поднимет индекс доверия отечественного АПК по ПИИ.

Е. *В области создания парка новых комплексных технологий производства продуктов питания* и Центра по логистике АПК Беларуси, содействующих организации современной цепочки поставок и цепочки добавленной стоимости путем предоставления парком разнообразных услуг (проверка продукции, контроль и надзор на предмет токсичных элементов, холодильного хранения, профессиональные услуги по упаковке, быстрому таможенному оформлению), что будет одним из основополагающих факторов и стимуляторов развития кластера АПК.

Ж. *В области совершенствования налогообложения* деятельности АПК целесообразно пересмотреть налоговый режим для отрасли с целью благоприятной поддержки его экономического роста.

5. Для выбора приоритетов определения ключевых действий, необходимых для повышения конкурентоспособности АПК Беларуси, эффективным будет создание и дальнейшее развитие партнерских инициатив в этом секторе экономики, для чего следует профильтровать старые и использовать новые факторы для включения их в целевой план действий по системному устранению негативно влияющих факторов на повышение конкурентоспособности и укрепление государственно-частного партнерства в отрасли.

Литература

1. Кичкайло, И. Компромисс теневых выгод / И. Кичкайло // Эксперт- Сибирь [Электронный ресурс]. – 2008. – № 4. – Режим доступа: http://www.expert.ru/tags/% ДО.– Дата доступа: 14.03.2014.

2. Мак-Дональд, М. Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд. – СПб.: Питер, 2000. – 320 с.

3. Новикова, И. В. Модернизация промышленной политики и государственно-частное партнерство / И. В. Новикова / Официальный сайт Союза Беларуси и России [Электронный ресурс]. – 2003. – Режим доступа: http://un.by/ru/undr/2003/nhdr. – Дата доступа: 15.02.2014.

4. Носкова, В. Н. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия государства и российского бизнеса в инновационной деятельности / В. Н. Носкова, Ю. П. Фомичев, А. И. Шелгунов // Международный фонд технологий и инвестиций [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: http://www.prjman.ru/. Дата доступа: 26.02.2014.

5. Портер, М. Конкуренция: пер. с анг. / М. Портер. – М.: Вильямс, 2002. – 496 с.

6. Частно-государственное партнерство: перспектива и препятствия // Аналитический обзор [Электронный ресурс].– 2007. – Режим доступа: http://www.finam.ru/analysis/forecast 0091E/default.asp. – Дата доступа: 03.10.2014.

7. Яшева, Г. А. Кластерная концепция повышения конкурентоспособности предприятий в контексте сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства/ Г. А. Яшева. – Витебск; УО «ВГТУ», 2009. – 373 с.

8. О проблемах развития и направлениях реформирования АПК Беларуси на современном этапе. Доклад межведомственной рабочей группы по решению проблемных вопросов в агропромышленном комплексе, созданной распоряжением Президента Республики Беларусь от 4 февраля 2014 г. № 34 / рп-Минск: Беларусь, 2014. – 127 с.

Материал поступил в редакцию 20.12.2014.

Теоретические основы исследования понятия «финансовый механизм функционирования капитала в сельском хозяйстве»

Лемишко Елена Александровна,
кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры финансов и кредита Национального университета биоресурсов и природопользования Украины (г. Киев, Украина)

В статье исследуется теоретический базис дефиниции «финансовый механизм функционирования капитала в сельском хозяйстве», неоднозначной и спорной на современном этапе развития экономической науки. Проведен морфологический анализ определения понятия «финансовый механизм», исследованы научные подходы к трактовке его содержательных характеристик и структурного построения. На основе проведенного анализа обосновано утверждение, что исследуемая дефиниция является интегральным элементом общего финансового механизма функционирования сельского хозяйства, а также неотъемлемой частью общей системы управления капиталом в сельском хозяйстве Украины.

The article explores the theoretical basis of the definition of «financial mechanism of functioning of capital in agriculture,» ambiguous and controversial at the present stage of development economics. Morphological analysis of the definition of «financial mechanism» is performed, scientific approaches to the interpretation of its content characteristics and structural construction are studied. Based on the analysis, substantiated the claim, that investigated the definition is an integral part of the overall operation of the financial mechanism of agriculture, as well as an integral part of the overall management of capital in agriculture in Ukraine.

На современном этапе сельское хозяйство Украины вступает в новую эпоху – эпоху полноценной европейской интеграции. Данный процесс предполагает комплексное и последовательное решение вопросов синхронного взаимодействия всех индикаторов, инструментов и рычагов финансового механизма функционирования капитала в сельском хозяйстве. Это требует нового теоретико-методологического осмысления основных содержательных характеристик дефиниции «финансовый механизм». Поэтому создание необходимого аналитического базиса исследования данной проблемы является актуальным и своевременным.

Автор согласен с мнением Бахмутовой Е. И., которая верно замечает: «…справедливо утверждать, что термин «механизм» составляет современную основу категориального аппарата экономической науки. Однако широкое использование как в научных исследованиях, так и в практике хозяйствования не сопровождается должной аргументацией, подразумевая очевидность толкования, смысла и содержания данной категории» [5, с. 266].

В наиболее общем виде и современном понимании «под механизмом понимают внутреннее устройство, систему чего-либо, а также совокупность состояний и процессов, из которых состоит какое-либо явление» [27, с. 332]. Обеспечение действенности исследуемого механизма, т. е. процессами формирования, распределения, использования капитала сельскохозяйственных предприятий, протекающих под воздействием большого количества дестабилизирующих факторов, зависит от качества и рациональности его структурного построения. Поэтому определение эффективности его функционирования требует комплексного анализа понимания содержания и составляющих финансового механизма.

Необходимо отметить, что структура финансового механизма функционирования капитала в сельском хозяйстве определяется характером

экономических отношений, реализуемых в процессе его деятельности, а также сферой применения и уровнем формирования. По этому поводу в научных кругах выделены различные подходы к трактовке содержания финансового механизма, который, по нашему мнению, может быть основанием для определения структуры и выделения отдельных элементов механизма функционирования капитала в сельском хозяйстве. Именно многогранность взглядов на понимание этого понятия (табл. 1) позволяет его рассматривать в двух аспектах (широком и узком смысле).

По этому поводу заслуживают внимания определения А. Криклий и Н. Маслак, которые утверждают, что в широком смысле финансовому механизму свойственна динамика, реальное функционирование всего статического единства элементов; в узком смысле – это статическое единство определенных элементов, которые служат инструментом организации и регулирования экономических процессов и отношений [19, с. 55]. Итак, с одной стороны, финансовый механизм – это динамический процесс, а с другой – система. Понятно, что система как единство элементов требует рационального формирования, а процессы, происходящие в системе, обеспечивают ее функционирование.

В зависимости от того, где происходит формирование финансового механизма, его функционирование реализуется в различных сферах финансов, а именно: финансы субъектов хозяйствования, государственные финансы, сфера страхования, финансово-кредитный рынок, международные финансы и т. п. Присущая обособленность указанных механизмов связана с выполнением различных задач, а также характерных особых для каждого из механизмов способов и методов накопления и потребления фондов финансовых ресурсов [26, с. 10].

Данная экономическая категория является универсальной, используется для описания явлений в экономической, политической, социальной и других сферах жизнедеятельности. Поэтому финансовый механизм может рассматриваться как на микроуровне – конкретного предприятия, его подразделений или отдельных операций (например, кредитный механизм), так и на макроуровне (финансовый механизм организации экономики, банковской системы, отрасли экономики и т. д.) [32, с .160]. Многообразие терминологии исследуемого понятия позволило автору обобщить несколько научных подходов к трактовке содержательных характеристик и построения финансового механизма (табл. 2), а именно: системный, процессный, комплексный, программно-целевой, критериальный, интегрированный, синергетический и подход теории игр.

Среди разнообразия предлагаемых определений наиболее характерно использование учеными системного подхода к его трактовке (Прокопенко Н. С., Виклюк М. И., Бакеренко Н. П. [26]; Ковалюк О. М. [17]; Власова Н. А., Круглова А. А., Безгинова Л. И. [12]; Бобырь А. И. [8]; Зиновьев Ф. В. [15]; Ломачинская И. А. [23]; Стецюк П. А. [35]). Суть обоснования финансового механизма через системный подход заключается в исследовании механизма как целостного множества элементов и подсистем в совокупности отношений и связей между ними. Этот подход получил наибольшее распространение, так как наиболее удачно раскрывает структуру любого механизма и взаимосвязи в нем.

Что касается финансового механизма функционирования капитала в сельском хозяйстве, можно утверждать, что исследуемая дефиниция является интегральным элементом общего финансового механизма функционирования сельского хозяйства. Это «механизм в механизме», который можно рассматривать как комплексную систему, которая возникает под влиянием динамических процессов, складывающихся на предприятии или вообще в отрасли под влиянием внешней среды. Он является неотъемлемой частью общей системы управления капиталом в сельском хозяйстве, а влияние на исследуемый механизм осуществляется через систему финансовых методов и инструментов.

Структурная характеристика является ключевым элементом финансового механизма формирования и функционирования капитала в сельском хозяйстве, а потому требует научного подхода как к его формированию, так и к оценке его функционирования. Для этого необходима методологически правильная формулировка и уточнение природы и содержания составляющих указанного механизма. Такой подход позволит не только обобщить его структурное построение и определить взаимосвязь между составляющими элементами, но и сформировать рациональную методику оценки и определения воздействия отдельных составляющих и механизма, в частности, на функционирование капитала в сельском хозяйстве Украины. Несмотря на широкий спектр осуществленных исследований в области данной проблемы, среди ученых до сих пор отсутствует обобщение структуры финансового механизма формирования и функционирования капитала в сельском хозяйстве, тогда как очень широко опи-

Таблица 1 – Морфологический анализ определения понятия «финансовый механизм» в экономической литературе

№ п/п	Автор	Финансовый механизм – это…
1	Базилевич В. Д., Баластрик Л. А. [3, с. 112]	совокупность экономико-организационных и правовых форм и методов управления финансовой деятельностью государства в процессе создания и использования фондов финансовых ресурсов с целью обеспечения разнообразных потребностей государственных структур, хозяйственных субъектов и населения
2	Била О. Г., Чуй И. Р. [6, с. 80]	совокупность форм и методов, с помощью которых происходит формирование и использование фондов финансовых ресурсов для обеспечения разнообразных потребностей государственных структур, субъектов хозяйствования и населения
3	Василик О. Д. [10, с. 104]	совокупность форм и методов создания и использования фондов финансовых ресурсов с целью обеспечения различных государственных структур, хозяйственных субъектов и населения
4	Александрова М. М., Маслова С. А. [1, с. 132]	совокупность методов финансового воздействия на социально-экономическое развитие и система финансовых индикаторов и финансовых инструментов, которые позволяют оценить это влияние
5	Опарин В. М. [24, с. 55]	совокупность финансовых методов и форм, инструментов и рычагов влияния на социально-экономическое развитие общества
6	Балабанов И. Т. [4, с. 150]	система действий финансовых рычагов, выражающаяся в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов. В структуру финансового механизма входят пять взаимосвязанных элементов: финансовые методы, финансовые рычаги, правовое, нормативное и информационное обеспечение
7	Кирейцев Г. Г. [16, с. 19]	совокупность методов реализации экономических интересов путем финансового влияния на социально-экономическое развитие предприятия
8	Бланк И. А. [7, с. 20].	совокупность основных элементов воздействия на процесс разработки и реализации управленческих решений в области финансовой деятельности
9	Левочкин С. В. [22, с. 29]	финансовый механизм включает следующие элементы: система регулирования финансовой деятельности, система внешней поддержки финансовой деятельности, система финансовых рычагов, методов и инструментов
10	Власова Н. А., Круглова Е. А., Безгинова Л. И. [12, с. 71]	механизм функционирования самих финансов как совокупность методов, форм, инструментов и рычагов влияния на социально-экономическое развитие предприятия
11	Дробозина Л. А. [14, с. 21]	система управления финансами, предназначенная для организации взаимодействия финансовых отношений и денежных фондов с целью оптимизации их влияния на конечные результаты деятельности предприятия
12	Самаруха В. И. [30, с. 27]	совокупность организационных форм финансовых отношений в народном хозяйстве, порядок формирования и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств, методы финансового планирования, формы управления финансами и финансовой системой, финансовое законодательство
13	Слободяник Ю. Б. [33, с. 1068]	гибкое звено хозяйственного механизма, включает в себя экономические показатели, рычаги, приемы и методы, которые обеспечивают создание, распределение и использование совокупного общественного продукта и национального дохода, хозрасчетную деятельность первичных производственных звеньев
14	Ковалюк А. Н. [17, с. 127]	совокупность методов и форм, инструментов и рычагов влияния на экономическое и социальное развитие распределительных и перераспределительных отношений или форма организации отношений в сфере финансов, кредита, денежного обращения
15	Венгер В. В. [11, с. 57]	система финансовых форм, методов, рычагов и инструментов, используемых в финансовой деятельности государства или предприятия при соответствующем нормативном, правовом, информационном их обеспечении, а также при соответствующей финансовой политике на макро- и микроуровне

Таблица 2 – Научные подходы к трактовке содержательных характеристик и структурного построения финансового механизма

Подход	Содержание научного похода
Системный	Финансовый механизм базируется на учете количества и качества внутренних и внешних взаимосвязанных систем, динамики их изменения во времени и пространстве, выявлении и использовании интегральных связей системы, которые являются результатом внутреннего взаимодействия ее элементов [18, с. 183]
Процессный	Финансовый механизм – это разработка непрерывных и последовательных действий финансового менеджмента по реализации его базовых функций, ориентированных на достижении поставленных целей предприятия на основе использования принципов, функций и методов в пределах своих финансовых ресурсов [18, с. 183]
Комплексный	Финансовый механизм формируется при использовании одновременно нескольких подходов, обеспечивающих единый управляющий цикл для всех уровней функционирования финансового механизма (макро- и микроуровня) [18, с. 184]
Программно-целевой	Финансовый механизм – это формирование влияния управления через разработку и реализацию целевых программ развития предприятий для достижения оперативных, тактических и стратегических целей его функционирования [18, с. 184]
Синергетический	Финансовый механизм – это система, а ее составляющие должны подчиняться единым принципам, независимо от природы подсистем. Познание этих принципов позволяет по-новому подойти и к проблеме рационального управления развитием этой системы путем усиления степени согласованности влияния и собственных тенденций системы. То есть синергетика исходит из того, что сложным системам (таким, как финансовая) нецелесообразно «навязывать» пути развития, скорее следует понять, как способствовать тенденциям их развития, каким образом выводить на присущие им пути [28, с. 44]
Интегральный	Включает все вышеперечисленные подходы с целью формирования и эффективного функционирования финансового механизма, позволяющего синтезировать эти подходы в единую модель [18, с. 185]
Критериальный	Разработка системы собственных оценочных критериев для предприятия, его отдельных организаций-участников и их особых структурных подразделений с целью оценки и стимулирования деятельности, а также системы совместных критериев для функционирования финансового механизма [18, с. 185]
Теории игр	Финансовый механизм следует рассматривать как систему взаимоотношений самостоятельных субъектов в процессе их взаимодействия с целью достижения целей, действующих на принципах открытости и прозрачности, определенности, адекватности, использование рациональных стимулов и стратегической направленности. Это способно обеспечить органичное включение финансового механизма в институциональные системы финансовой политики [28, с. 45]

Источник: обобщено автором на основе проведенных исследований [28, с. 44, 45; 18, с. 183–185]

саны составляющие самого финансового механизма (табл. 3).

Так, подавляющее большинство авторов научных исследований акцентирует внимание на том, что структура финансового механизма включает формы, методы, приемы, инструменты и рычаги управления или регулирования, обеспечивая подсистемы, а именно: финансовую, информационную и нормативно-правовую подсистемы. Указанные составляющие обеспечивают бесспорность и последовательность функционирования системы и дают возможность определить их влияние на финансово-экономическое развитие субъекта управления.

Полученные результаты исследования могут стать основой научного осмысления изучаемого нами механизма. Очевидно, что органическая совокупность составляющих механизма определяется его структурой и обусловливает его место и роль в функционировании воспроизводственных финансово-экономических процессов сельского хозяйства.

В современных условиях существует реальная необходимость определения таких составляющих финансового механизма формирования и функционирования капитала, которые бы обеспечили эффективность процессов капиталообразования и капиталоотдачи в сельском хозяйстве. Автор согласен с утверждением Буряк П. Ю., Ливновской О. В. о том, что эффективный финансовый механизм содействует концентрации, эффективному перераспределению, рациональному размещению капитала [9, с. 133]. Далее ученые замечают: «Исследуя данный вопрос, считаем не-

Таблица 3 – Составляющие финансового механизма

Составляющие финансового механизма	Первоисточник										
	[26]	[17]	[4]	[34]	[25]	[31]	[22]	[2]	[7]	[20]	[13]
Финансовые инструменты	+			+		+	+	+	+		
Финансовые методы	+	+	+	+	+	+	+	+	+		
Финансовые формы	+					+	+				
Финансовые рычаги	+	+	+		+	+		+	+		
Финансовое обеспечение	+								+	+	+
Информационное обеспечение	+	+	+		+	+					
Нормативно-правовое обеспечение	+	+	+		+	+					
Финансовая политика		+									
Финансовые индикаторы							+				
Финансовое регулирование									+	+	+
Организационная структура						+					

Источник: обобщено автором на основании проведенных исследований

обходимым отметить мнение, согласно которому финансовый механизм не создает сбережений и, соответственно, капитал, а только перераспределяет их между экономическими агентами» [9, с. 133]. Не разделяя данное мнение, утверждаем, что благодаря подсистеме финансового механизма – финансовому обеспечению, а именно таким его формам, как кредитование, бюджетное ассигнование, безоплатная финансовая помощь и др., происходит формирование капитала предприятия, отрасли, экономики в целом. Поэтому формулировку «финансовый механизм формирования, распределения, перераспределения, размещения, использования и накопления капитала», т. е. финансовый механизм функционирования капитала, считаем верной и обоснованной.

Действенность финансового механизма функционирования капитала можно обеспечить через рациональное построение его структуры. В последнее время особую популярность среди ученых получил метод исследования и определения составляющих финансового механизма на основе структурно-воспроизводственного подхода (Столяров В. Ф., Шинкарюк А. В. [36]; Кукарцева С. В. [21]). Сущность этого подхода заключается в частичной перемене структуры механизма с акцентированием внимания на методы финансирования и привлечения капитала, а также формирования действенных подсистем (как составляющих финансового механизма функционирования капитала) для его ускоренного и непрерывного развития.

Проекция структурно-воспроизводственного подхода на специфику сельского хозяйства дает следующие результаты: во-первых, развитие сельского хозяйства рассматривается как динамическая характеристика, а процессы, связанные с функционированием его капитала, объединяются в пределах соответствующего пространства (область, регион, государство) в единую органически целостную финансовую подсистему; во-вторых, воспроизводственные процессы формирования капитала сельского хозяйства можно рассматривать как на макроуровне (государства), мезоуровне (регион), так и микроуровне – на уровне индивидуального предприятия (сельскохозяйственных предприятий, финансовых учреждений, фондов и т. д.); в-третьих, индикаторами эффективности функционирования капитала являются процессы его распределения и перераспределения, потребления и использования в пределах определенной системы; в-четвертых, с помощью указанного подхода можно проанализировать динамику социально-экономического развития или же стагнации в сельском хозяйстве. Что касается последнего пункта, к сожалению, в аграрном секторе экономики Украины имеет место низкий уровень концентрации капитала для реализации стратегических приоритетов развития отрасли. До 2015 г. аграрная политика нашего государства была нацелена на ограничение экспансии иностранного капитала, что значительно уменьшало экономический эффект от международного сотрудничества в сельском хозяйстве.

Кроме того, необходимо отметить, что «сельское хозяйство как отрасль с длительным производственным циклом и замедленным оборотом капитала находится в значительно худших усло-

виях, чем отрасли с менее длительным производственным циклом и ускоренным периодом оборота капитала» [29, с. 4]. Финансовую политику в области сельского хозяйства можно охарактеризовать как системно и функционально разбалансированную: сведение на нулевой или даже негативный (в отдельные периоды) уровень влияния ценового механизма (диспаритет цен между сельским хозяйством и промышленностью, несовершенная система ценообразования на аграрных рынках), неурегулированность налогового механизма, кредитного механизма (высокие процентные ставки, необоснованные ограничения по долгосрочному кредитованию, катастрофическая недостаточность государственных льготных кредитов и бюджетных дотаций для агарариев) не только отрицательно, но и деградирующе сказались на функционировании капитала в сельском хозяйстве Украины.

В связи с вышесказанным считаем необходимым ориентировать структурно-воспроизводственный подход как метод исследования и определения составляющих финансового механизма на постоянное воздействие его рычагов на непрерывный процесс обновления и обеспечения финансовыми ресурсами сельского хозяйства на основе рационального формирования и функционирования капитала. Непрерывность воспроизводственных процессов капиталообразования в сельском хозяйстве возможна при условии слаженного взаимодействия всех составляющих механизма. Структурно-воспроизводственный подход наиболее объективно отображает процессы реальных финансовых отношений сельскохозяйственных предприятий, субъектов рынка, государственных органов законодательной и исполнительной власти по поводу распределения и перераспределения финансовых ресурсов, формирования, распределения, использования и накопления капитала.

Важной предпосылкой, обеспечивающей действенность исследуемого механизма, по мнению автора, является потребность в формировании условий его функционирования: во-первых, механизм обладает способностью к воспроизводству, учитывая, что основной объект – капитал – по природе своей динамичен, функционирует во времени и пространстве, а в процессе перехода из одной сферы в другую может изменять как форму, так и свойства, формируясь при этом на эндогенной основе; во-вторых, финансовый механизм нуждается в едином методологическом базисе по формированию показателей оценки эффективности механизма, а также объекта механизма – капитала сельского хозяйства, его перераспределения и разносторонних отношений между субъектами финансовой системы по поводу функционирования капитала; в-третьих, все составляющие механизма являются относительно независимыми, однако связаны между собой особенностями построения механизма и процессами формирования и функционирования капитала; в-четвертых, теснота взаимосвязей между объектом и элементами изучаемого механизма обеспечивается через их функционирование и создает условия для построения единой интегрированной системы. Сам механизм характеризуется совокупностью базовых параметров (свойства объекта механизма и свойства механизма как интегрированной системы).

Сложность структуры исследуемого механизма обусловливается именно его объектом, ведь с одной стороны – это сам капитал (первичный объект), а с другой – это финансовые и другие отношения, возникающие в процессе функционирования капитала в сельском хозяйстве. Именно объект формирует направление и характер экономических отношений между субъектами механизма (внутренние и внешние контрагенты). Объект исследуемого механизма имеет количественную и качественную характеристику, а многогранность взаимоотношений, которые функционируют в рамках механизма, определяют его субъектов. Если для простых систем присущ один субъект, то для многоструктурной системы, каковой и является финансовый механизм формирования и использования капитала, характерно несколько видов субъектов, которые условно можно сгруппировать по уровням или видам отношений, ключевую роль в которых играют:

1) государственные и региональные органы власти;
2) субъекты финансового рынка;
3) субъекты сельского хозяйства.

Субъектами исследуемого механизма являются органы государственного управления и финансовые учреждения, осуществляющие государственно-правовое и нормативно-правовое регулирование деятельности сельскохозяйственных предприятий, которые непосредственно влияют на процессы капиталообразования и капиталоотдачи. Государственные органы управления обеспечивают надлежащее выполнение положений аграрного, налогового, финансового, гражданского и хозяйственного законодательства, а другие финансовые учреждения и организации – выполнение договорных отношений по вопросам финансирования, осуществления повседневного

Рис. 1 – Субъекты и объекты финансового механизма функционирования капитала в сельском хозяйстве
Источник: сформировано автором

контроля по своевременности и полноте их возвращения. Кроме этого, органами государственного управления контролируется деятельность по выполнению финансовых обязательств перед субъектами сельского хозяйства и деятельность финансовых учреждений, организаций (банки, лизинговые компании, страховые фонды, финансовые организации, фонды финансовой поддержки и т. д.).

Стоит отметить, что отношения, которые формируются в процессе действия механизма между его субъектами, бывают как двух-, так и многосторонние. Именно это и определяет количество субъектов – заинтересованных лиц, влияющих на процессы формирования капитала в сельском хозяйстве. По нашему мнению, целесообразно их разграничивать на внутренние и внешние субъекты. Очевидно, что внутренние субъекты механизма напрямую участвуют в формировании и распределении капитала в сельском хозяйстве. К внешним следует отнести материально и финансово заинтересованных партнеров, кредиторов, поставщиков, инвесторов, финансово-кредитные учреждения, государственные и местные органы власти и др. Взаимосвязь субъектов и объектов финансового механизма функционирования капитала в сельском хозяйстве представлена на рис. 1.

Подводя итоги проведенного исследования, делаем следующие выводы:

– в современных условиях аналитический базис дефиниции «финансовый механизм функционирования капитала в сельском хозяйстве» практически исчерпал имеющийся потенциал с опорой на традиционные подходы; при этом возникла необходимость логически и структурно обосновать критерии выбора ключевых методов, рычагов, индикаторов финансового механизма функционирования капитала относительно отраслевой специфики его формирования и использования в сельском хозяйстве;

– обеспечение действенности исследуемого механизма, т. е. процессами формирования, распределения, использования и накопления капитала сельскохозяйственных предприятий, протекающих под воздействием значительного количества дестабилизирующих факторов, зависит от качества и рациональности его структурного построения;

– финансовый механизм функционирования капитала должен быть действенным и эффективным, поэтому его необходимо рассматривать, вопервых, как интегральный элемент финансового механизма функционирования сельского хозяйства, во-вторых, как комплексную систему, которая возникает под влиянием динамических процессов, складывающихся в отрасли, и неотъемлемой части общей системы управления капиталом в сельском хозяйстве Украины;

– состав и структура финансового механизма функционирования капитала в сельском хозяйстве определяется характером экономических отношений, реализуемых в процессе его деятельности, а также сферой применения и уровнем формирования.

Таким образом, на сегодняшний день теоретические исследования финансового механизма функционирования капитала в сельском хозяй-

стве имеют не только актуальное, но и ключевое значение для экономики Украины. Финансовый механизм функционирования капитала – это сложная многогранная система, необходимая для внедрения и реализации финансовой политики государства, предусматривающей экзогенные и эндогенные факторы влияния. Финансовый механизм функционирования капитала в сельском хозяйстве – это совокупность форм и методов воздействия на процессы формирования, распределения, использования и накопления капитала, которые в обязательном порядке учитывают отраслевую специфику капиталообразования и капиталоотдачи с целью обеспечения эффективного социально-экономического развития аграрного сектора экономики.

Литература

1. Александрова М. М. Гроші. Фінанси. Кредит: Навчально-методичний посібник / М. Александрова, С. Маслова – К.: ЦУЛ, 2002. – 336 с.

2. Артус М. М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки / М. М. Артус // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 54–59.

3. Базилевич В. Д. Державні фінанси [Текст]: навч. посібник / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик ; заг. ред. В. Д. Базилевич. – К.: Атіка, 2002. – 368 с. – Бібліогр.: С. 359–364.

4. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 477 с.

5. Бахмутова Е. А. Проблемы эксликации смысла и содержания термина «механизм» в экономических исследованиях / Е. А. Бахмутова // Новая экономика. – 2014. – № 2 (64). – С. 266 – 274.

6. Біла О. Г. Фінанси: навчальний посібник / О. Г. Біла, І. Р. Чуй. – Львів: – Магнолія 2006, 2012. – 390 с.

7. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: [учебный курс] / И. А. Бланк. – изд. 2-е, перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-центр, 2006. – 653 с.

8. Бобирь О. І. Фінансово-економічний механізм управління діяльністю підприємств / О. І. Бобирь, М. В. Матвієць / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/24_SVMN_2008/Economics/27133. doc.htm.

9. Буряк П. Ю. Змістовне вираження та складові фінансового механізму інтегрованих підприємницьких структур / П. Ю. Буряк, О. В. Лівновська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 1 (128). – С. 132 – 137.

10. Василик О. Д. Теорія фінансів: підручник / О. Д. Василик; КНУ ім. Т. Г. Шевченка. – 4-е вид., доп. – К.: Ніос, 2003. – 416 с.

11. Венгер В. В. Фінанси: навч. пос. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. В. Венгер. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 432 с.

12. Власова Н. О. Фінанси підприємств: Навчальний посібник / Н. О. Власова – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 271 с.

13. Дерев'янко О. Г. Фінансово-кредитний механізм в системі стратегічного управління / О. Г. Дерев'янко // Фінанси України. – 1998. – № 7. – С. 28–34.

14. Дробозина Л. А. Финансы: Учебник для вузов / [ред. Дробозина Л. А.] – М.: ЮНИТИ, 2001. – 527 с.

15. Зиновьев Ф. В. Формирование эффективных механизмов хозяйствования в агропромышленном комплексе Крыма: [монографія] / Ф. В. Зиновьев. – Симферополь: Таврия, 2001. – 260 с.

16. Кірейцев Г. Г. Фінанси підприємств: Навчальний посібник: Курс лекцій / За ред. д. е. н., проф. Г. Г. Кірейцева. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 268 с.

17. Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики): [монографія] / О. М. Ковалюк. – Львів: Вид. центр Львівського НУ ім. Івана Франка, – 2002. – 396 с.

18. Колесова И. В. Теоретическая концептуализация понятия «финансовый механизм» / Колесова И. В. // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів, 2007. – № 606. – С. 179–185.

19. Криклій О. А. Визначення сутності та структури фінансового механізму управління філіями банку / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак // Вісник УАБС. – 2007. – № 1. – С. 53–58.

20. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України: [монографія] / М. І. Крупка. – Львів: Вид-во Львівського національного університету ім. Івана Франка, 2001. – 608 с.

21. Кукарцева С. В. Механізм забезпечення комплексності регіонального розвитку промисловості: дис. к. е. н: 08.07.01 / Київський національний університет технологій та дизайну МОН України. – Київ, 2007.

22. Льовочкін С. В. Макроекономічна стабілізація в україні у контексті економчного зростання: [монографія] / С. В. Льовочкін. – К.: Наша культура і наука, 2003. – 432 с.

23. Ломачинська І. А. Теоретико-методологічні основи механізму збалансування фінансів підприємств / І. А. Ломачинська // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2009. – том 14, вип. 15. – С. 71–83.

24. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. / Опарін В.М. – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.

25. Поддєрьогін А. М. та ін. Фінанси підприємств. Підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 7-ме вид., без змін. – К: КНЕУ, 2008. – 552 с.

26. Прокопенко Н. С. Фінансово-економічний механізм управління діяльністю готельних підприємств: [монографія] / Н. С. Прокопенко, М. І. Виклюк, Н. П. Бакеренко. – Львів: Ліга-прес, 2013. – 194 с.

27. Путятін Ю. О. Фінансові механізми стратегічного управління розвитком підприємства: [монографія] / Ю. О. Путятін, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Х.: Основа, 1999. – 488 с.

28. Рибак С. О. Таксономія дефініцій фінансової сфери / С. О. Рибак, Л. Л.Лазебник // Економічна теорія. – 2007. – № 2. – С. 34–45.

29. Саблук П. Т. Ціновий фактор у розвитку сільськогосподарського виробництва / П. Т. Саблук, М. Я. Мессель-Веселяк // Економіка АПК. – 2011. – № 9. – С. 3 – 10.

30. Самаруха В. И. Развитие финансового механизма корпораций: Учебное пособие / В. И. Самаруха, Н. С. Пермяков – Иркутск: Издательство ИГОА, 2001. – 152 с.

31. Сенчагов В. К. Финансовые ресурсы народного хозяйства (Проблемы формирования и использования) / [под ред. В. К. Сенгачова]. – М.: Финансы и статистика,1982. – 255 с.

32. Серпенінова Ю. С. Побудова фінансового механізму управління ліквідністю банку / Ю. С. Серпенінова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2. – С. 159–166.

33. Слободяник Ю. Б. Становлення та розвиток поняття «фінансовий механізм підприємств» [Текст] / Ю. Б. Слободяник // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – Вип. 224. – Т. 4. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 1065–1075.

34. Сокоринська І. Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства (фінансові ресурси, фінансовий механізм). [Текст] / І. Г. Сокоринська // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 54–59.

35. Стецюк П. А. Планування підприємницької діяльності / П. А. Стецюк // Кредитне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників / Міністерство аграрної політики України; ННЦ «Інститут аграрної економіки»; Проект ЄС ТАСІС «Надання підтримки малим і середнім підприємствам на селі»; за ред. М. Я. Дем'яненка. – К.: Знання-Прес. – 2005. – Ч. 1. – С.104–131.

36. Столяров В. Ф. Основи формування фінансового механізмудержавного регулювання регіонального розвитку / В. Ф. Столяров, О. В. Шинкарюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua.

Материал поступил в редакцию 28.01.2015.

Основные направления повышения финансовой устойчивости агропромышленного комплекса Республики Беларусь

Смолярова Марина Александровна,
преподаватель кафедры аналитической экономики и эконометрики Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье проведен анализ и разработаны основные направления финансовой устойчивости агропромышленного комплекса Республики Беларусь.

In the article were analyzed and developed the main directions of the financial sustainability of the agro-industrial complex of the Republic of Belarus.

Введение

Финансовая устойчивость является основой финансово-экономической стабильности функционирования предприятия, по ней оценивают долгосрочную перспективу и возможность инвестирования в данное предприятие.

В современной отечественной и зарубежной экономической литературе большое внимание уделяется изучению сущности финансовой устойчивости, средствам ее обеспечения и анализу. В результате научного анализа нами предлагается считать, что финансовая устойчивость предусматривает такое состояние финансовых средств предприятия, в процессе распоряжения которыми гарантируется обеспечение собственными основными и оборотными фондами, стабильная прибыльность и процесс расширенного воспроизводства.

Существует около 200 относительных аналитических показателей, которые рассчитываются на основе финансовой отчетности для оценки финансовой устойчивости предприятия, например, такие, как коэффициент финансовой независимости, коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств, коэффициент инвестирования, коэффициент финансирования, коэффициент маневрирования собственных оборотных средств, коэффициент обеспеченности запасами и др.

Высшим проявлением финансовой устойчивости является способность предприятия развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования. Для этого предприятие должно иметь гибкую структуру финансовых ресурсов и возможность при необходимости привлекать заемные средства. Привлекая заемные средства, предприятие имеет ряд преимуществ, особенно при модернизации производства. Эффективное использование заемных средств способствует выпуску новой, конкурентоспособной продукции, увеличивает прибыльность, дает возможность увеличить долю, направляемую на потребление и накопление, т. е. повысить заработную плату работникам и инвестиции в основной капитал.

Основная часть

Основной комплексообразующей отраслью агропромышленного комплекса является сельское хозяйство. В валовом внутреннем продукте республики в 2014 г. доля сельского хозяйства составляет 5,1 %. Нами рассмотрены статистические показатели раскрывающие финансовую устойчивость данной отрасли.

Как видно из табл. 1, значения показателя чистой прибыли упали практически в 3 раза в 2013 г. До этого они составляли 9,5 млрд руб. Примечательно, что крестьянские хозяйства, наоборот, увеличивали свою чистую прибыль на протяжении последних 5 лет, без спадов. Наглядное представление можно получить из диаграммы ниже.

Рентабельность продаж в 2009 и 2010 гг. отрицательная, а после 2011 г. составила уже 12,3 %. В 2012 г. данный показатель вырос еще больше, до

Таблица 1 – Чистая прибыль

Отрасль	Чистая прибыль, млрд руб.				
	2009	2010	2011	2012	2013
Сельское хозяйство – всего	1251,3	139,2	4474,2	9527,8	3844,5
Сельскохозяйственные организации	1207	1313,4	4309,3	9281,2	3494,1
Крестьянские (фермерские) хозяйства	44,4	77,8	164,8	246,7	350,4

Источник: [5]

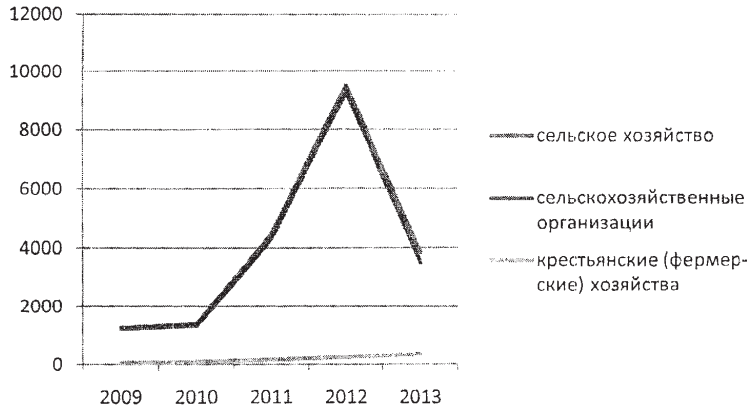


Рис. 1– Чистая прибыль

Источник: [5]

14,7 %, но остаться на этом уровне не смог и упал в 2013 г. Опять же рентабельность крестьянских хозяйств за рассматриваемый период практически не изменялась.

Для достижения более высоких показателей рентабельности сельскому хозяйству необходимы заемные средства. Привлеченные средства способствуют повышению эффективности отрасли, так как дают возможность улучшать технологическую базу и получать большую прибыль.

Показатель кредиторской задолженности дает нам представление о том, какой объем средств был выдан сельскому хозяйству. Кредиторская задолженность возникает в случае, если дата поступления услуг (работ, товаров, материалов и т. д.) не совпадает с датой их фактической оплаты. Наличие кредиторской задолженности не является благоприятным фактором для организации и существенно снижает показатели при оценке финансового состояния предприятия, платежеспособности и ликвидности. Этот показатель увеличивался на протяжении всего рассматриваемого периода. Значение кредиторской задолженности выросло до 40 млрд руб. в 2013 г.

Дебиторская задолженность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности определяется как сумма, причитающаяся предприятиям от покупателей (дебиторов).

Дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию из хозяйственного оборота собственных средств, этот процесс сопровождается косвенными потерями в доходах предприятия.

Дебиторская задолженность возникает в случае, если услуга (или товар) проданы, а денежные средства не получены. Как правило, покупателем не предоставляется какого-либо письменного подтверждения задолженности, за исключением подписи о приемке товара на товаросопроводительном документе. В сельском хозяйстве дебиторская задолженность росла. В 2013 г. достигла пикового значения в 6270 млрд руб. и составила 400 % от значения в 2009 г. Динамика кредиторской и дебиторской задолженности показана на рис. 2.

Как видно из графика, дебиторская задолженность никак не покрывает кредиторскую, а только ее малую часть.

Помимо всего прочего, предприятия сельского хозяйства могут привлекать средства из банков. Их объем представлен в табл. 5.

Надо отметить тенденцию роста задолженности по кредитам с 12 590 млрд в 2009 г. до 42 328 млрд в 2013 г.

За последние годы в предприятиях сельского хозяйства образовалась значительная просроченная задолженность – не погашенная в срок задолженность по основному долгу и/или плановым процентам за пользование ссудой, а также иным платежам по кредитному договору. С момента

Таблица 2 – Рентабельность продаж

Отрасль	Рентабельность продаж, %				
	2009	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Сельское хозяйство – всего	-0,1	-0,7	12,3	14,7	3,9
Сельскохозяйственные организации	-0,4	-1,2	12	14,6	3,5
Крестьянские (фермерские) хозяйства	19,2	20,5	24,7	22,7	22,7

Источник: [5]

Таблица 3 – Кредиторская задолженность

Отрасль	Кредиторская задолженность, млрд руб.				
	2009	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Сельское хозяйство – всего	9 756,8	12 250	16 683,8	26 068,3	3 972,3
Сельскохозяйственные организации	9 679,3	12 152,8	16 529,2	25 823	39 370,2
Крестьянские (фермерские) хозяйства	77,2	97,3	154,6	245,3	354,1

Источник: [5]

Таблица 4 – Дебиторская задолженность

Отрасль	Дебиторская задолженность, млрд руб.				
	2009	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Сельское хозяйство – всего	1555,3	2042,2	3309,9	5476,6	6270,1
Сельскохозяйственные организации	1514,7	1989,5	3221,7	5345,9	6048
Крестьянские (фермерские) хозяйства	40,6	52,7	88,2	130,7	222,1

Источник: [5]

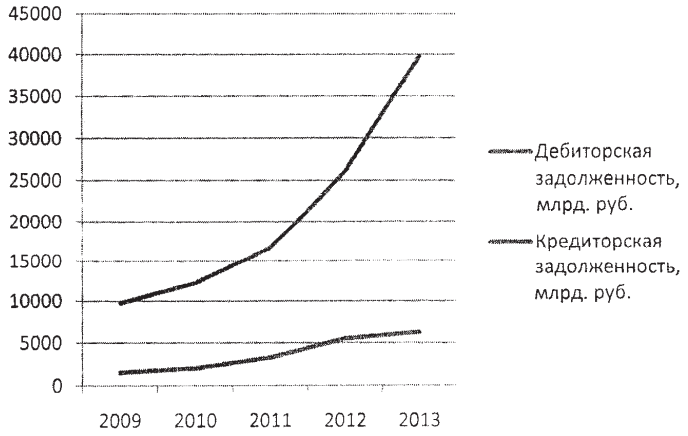


Рис. 2 – Динамика кредиторской и дебиторской задолженности

Источник: [5]

Таблица 5 – Задолженность по кредитам и займам

Отрасль	Задолженность по кредитам и займам, млрд руб.				
	2009	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Сельское хозяйство – всего	12 589,9	17 631,6	21 337,2	31 588,1	42 328,1
Сельскохозяйственные организации	12 577,1	17 629,3	21 166,3	31 312,5	41 963
Крестьянские (фермерские) хозяйства	12,8	2,3	170,9	275,6	365,1

Источник: [5]

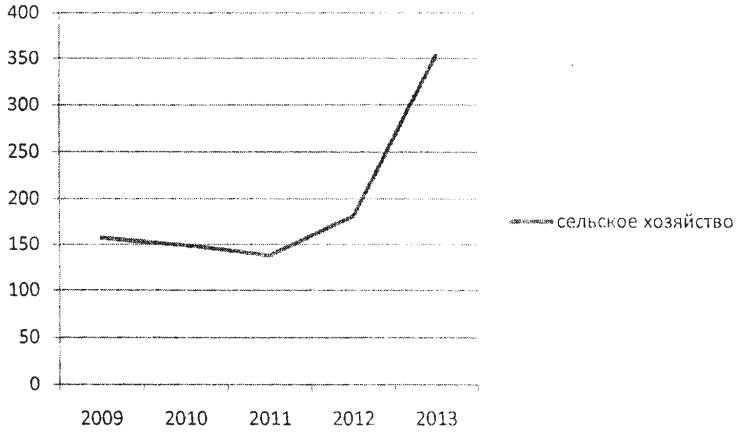


Рис. 3 – Просроченная задолженность и задолженность по кредитам

Таблица 6 – Просроченная задолженность по кредитам и займам

Отрасль	Просроченная задолженность по кредитам и займам, млрд руб.				
	2009	2010	2011	2012	2013
Сельское хозяйство – всего	333,5	493	610,2	643,3	1150
Сельскохозяйственные организации	333	492,7	599,5	632,8	1135,5
Крестьянские (фермерские) хозяйства	0,5	0,3	10,7	10,5	14,5

Источник: [5]

Таблица 7 – Количество убыточных предприятий

Отрасль	Количество убыточных организаций, млрд руб.				
	2009	2010	2011	2012	2013
Сельское хозяйство – всего	157	149	138	181	353
Сельскохозяйственные организации	64	73	40	56	198
Крестьянские (фермерские) хозяйства	93	76	98	125	155

Источник: [5]

возникновения просроченной задолженности по кредиту коммерческий банк начисляет штрафы и пени.

Нами установлено, что далеко не все предприятия являются прибыльными, некоторые несут убытки. Так, в сельском хозяйстве на 2013 г. насчитывалось порядка 353 убыточных организаций. С 2009 по 2011 г. наблюдался небольшой спад, но к 2013 г. вновь данный показатель стал расти.

На основании проведенного анализа нами сделаны следующие выводы состояния сельского хозяйства республики, близкого к неустойчивому: низкие показатели рентабельности, высокие значения кредиторской задолженности и т. д. Необходимо разработать комплекс мероприятий, который помог бы улучшить финансовую ситуацию в сельском хозяйстве, это:

1. Создание резервов из валовой и чистой прибыли, что должно привести к повышению в стоимости имущества доли собственного капитала, увеличению величины источников собственных оборотных средств.

2. Усиление работы по взысканию дебиторской задолженности, что скажется на повышении доли собственных денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными средствами.

В Республике Беларусь динамично развивается продовольственный сектор, обеспечена продовольственная безопасность, растет экспорт продуктов питания. В 2014 г. в пищевой промышленности функционировало более 800 организаций. В отрасли занято более 140 тыс. человек, что составляет около 16 % от числа работающих в промышленной отрасли.

Пищевая промышленность Беларуси занимается производством мяса и мясопродуктов, молочных и мукомольно-крупяных продуктов, крахмалов и крахмалопродуктов, готовых кормов для животных, хлеба и хлебобулочных изделий, сахара, кондитерских, макаронных изделий, рас-

Таблица 8 – Основные показатели по производству пищевых продуктов, включая напитки и табак

	2009	2010	2011	2012	2013
Число организаций, единиц	805	815	807	805	807
Объем промышленного производства, млрд руб.	26 297	33 558	61 344	113 705	135 768
к предыдущему году	104,9	110,7	108,7	104,5	101,7
Удельный вес пищевых продуктов в общем объеме промышленного производства, %	20,3	20,1	17,6	18,5	22,4
Среднесписочная численность работников, тыс. человек	149,4	151,8	151,7	150,9	150,5
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников, тыс. руб.	997,6	1 259,7	1 986,5	3 871,1	5 542,5
Отношение среднемесячной заработной платы работников пищевой промышленности к среднемесячной заработной плате работников промышленности, процентов	94,5	95,8	94,9	95,4	101,1
Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млрд руб.	1 340,8	2 565,8	7 386,4	9 343,4	12 389,9
Рентабельность продаж, %	4,8	7,3	11,8	8,1	8,5

Источник: собственная разработка

тительных и животных масел и жиров, спиртовой, ликероводочной, винодельческой, пивоваренной продукции, переработкой и консервированием рыбы и рыбной продукции, фруктов и овощей.

Переработкой молока, помимо молочных заводов, занимаются порядка 30 организаций различных форм собственности, которые перерабатывают около 1 % ресурсов молочного сырья. Производственные мощности по переработке молока составляют 7,5 млн т в год. Среднегодовая мощность мясокомбинатов по переработке мяса скота – 515 тыс. т.

Ассортимент молочной отрасли включает более 1500 наименований, в т. ч. масла сливочного – 30, сыров всех видов более 300, цельномолочной продукции более 700. В последние годы молокоперерабатывающие предприятия страны осваивают новые, нетрадиционные для отечественной отрасли виды продукции: сыры с благородной голубой и белой плесенью, элитные твердые сыры с большими сроками созревания, мягкие сыры национальных типов и многое другое. Признательность потребителя в Беларуси и других странах по праву заслужили такие марки, как «Савушкин продукт», «Березка», «Кобринские сыры», «Бабушкина крынка», «Беллакт», «Ян Сыродел», «Минская марка», «Молочная страна».

Чтобы повысить доверие потребителей к своей продукции, белорусские производители внедряют системы обеспечения качества и безопасности пищевой продукции. Техническое переоснащение организаций мясной и молочной промышленности позволило сертифицировать в 82 подразделениях организаций (21 – в мясной отрасли и 61 – в молочной) международную систему качества по подтверждению соответствия принципам системы анализа рисков и критических контрольных точек (НАССР). В 24 организациях (8 – мясная отрасль и 16 – молочная) внедрена система менеджмента безопасности пищевых продуктов «Требования к организациям, участвующим в пищевой цепи», соответствующих международным стандартам ИСО 22000, позволяющая обеспечить контроль безопасности по всей технологической цепочке «от фермы до потребителя». В 81 подразделении (21 – мясной отрасли и 60 – молочной) внедрена система управления качеством в соответствии с требованиями международного стандарта ИСО 9001. ИСО 14000 внедрили 32 подразделения, ИСО 18000 – 47 подразделений. В 2014 г. четыре белорусских предприятия прошли экспертизу Еврокомиссии и получили разрешение на экспорт продовольственной продукции в Европейский Союз: ОАО «Савушкин продукт», ОАО «Березовский сыродельный комбинат», ОАО «Верхнедвинский маслосырзавод», СП «Санта Бремор».

Анализ показывает динамичное развития объемов продуктов питания (табл. 9). Агропромышленный комплекс Республики Беларусь по основным продуктам питания не только полностью обеспечил внутренний рынок, но и значительную часть продукции поставляет на экспорт. Сегодня на экспорт поставляется продовольствие в 35 стран мира, около 70 % из общего объема экспортируется в Россию, около 13 % – в другие страны СНГ, 14 % – в страны вне СНГ.

Таблица 9 – Производство основных видов пищевых продуктов (тыс. т)

	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Мясо и субпродукты пищевые	470,0	699,2	745,5	830,4	906,8	985,5
Колбасные изделия	256,5	295,1	316,6	289,8	296,1	292,6
Полуфабрикаты мясные, включая мясо птицы	85,0	142,2	163,6	168,1	187,3	162,3
Масло сливочное	85,0	116,1	98,6	104,3	112,9	99,1
Сыры твердые и полутвердые	71,3	124,1	134,9	136,3	142,6	128,3
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	1122	1306	1495	1643	1779	1859
Маргарин и аналогичные пищевые жиры	17,1	17,0	19,5	22,4	17,4	14,6
Майонезы и прочие эмульгированные соусы	28,9	34,2	34,5	34,1	33,7	33,8
Сахар	864,2	758,9	816,0	985,5	862,8	852,7
Молочные консервы	56,0	88,3	114,3	124,4	125,3	109,6

Источник: собственная разработка

Таблица 10 – Чистая прибыль от производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака (в фактически действовавших ценах, млрд руб.)

	2009	2010	2011	2012	2013
Промышленность – всего	5 653,0	8 065,9	28 474,1	47 231,1	22 035,3
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	548,2	1 605,2	3 590,6	3 349,7	3 546,6

Источник: собственная разработка

Таблица 11 – Убыточные организации пищевой промышленности

	Количество убыточных организаций, единиц				Удельный вес убыточных организаций в общем числе организаций, %			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Промышленность – всего	2204	2039	2329	3101	17,2	15,2	16,6	21,0
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	172	145	185	245	18,9	16,1	21,3	27,3

Источник: собственная разработка

Таблица 12 – Инновационная активность организаций пищевой промышленности

	Количество организаций, осуществляющих технологические инновации, единиц				Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций, %			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Промышленность – всего	324	443	437	411	5,4	22,7	22,8	21,7
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	38	63	73	53	9,7	17,2	20,7	15,6

Источник: собственная разработка

Однако следует отметить, что в пищевой промышленности республики снижается эффективность производства (табл. 10), растет число убыточных организаций (табл. 11), низкая их инновационная активность (табл. 12).

На основании проведенного нами исследования разработаны основные направления повышения финансовой устойчивости агропромышленного комплекса Республики Беларусь.

Стратегической целью развития сельского хозяйства является формирование конкурентоспособного на мировом рынке и экологически безопасного производства сельскохозяйственных продуктов, необходимых для поддержания достигнутого уровня продовольственной безопасности, обеспечения полноценного питания и здорового образа жизни населения при сохранении плодородия почв.

Главными критериями развития сельского хозяйства нами предлагается считать эффективность и безубыточность посредством снижения затрат и совершенствования механизма ценообразования.

Для решения этой задачи нами предлагаются следующие мероприятия:

– техническая и технологическая модернизация традиционных направлений сельскохозяйственного производства и постепенный переход на экологически чистые технологии и производство экологически чистой сельхозпродукции;

– стимулирование инвестиций в новые виды сельскохозяйственной деятельности;

– сохранение и улучшение природного потенциала сельского хозяйства, комплексное землеустройство, рациональное использование почвенных ресурсов;

– углубление региональной специализации в выращивании сельскохозяйственных культур и производстве животноводческой продукции;

– развитие различных форм аграрной интеграции как важного фактора роста доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей и обеспечения их доступа на агропродовольственный рынок;

– наращивание экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия;

– повышение уровня кадровой обеспеченности и системы мотивации к сельскохозяйственному труду.

В ближайшее время необходимо решить главную задачу – обеспечение устойчивого развития и достижение безубыточности сельскохозяйственного производства на основе рационального использования производственного потенциала агропромышленного комплекса, повышения его научно-технической базы, внедрения безотходности и экологически безопасных технологий со щадящим режимом потребления ресурсов.

Акцент должен быть сделан на освоении новых инновационных технологий и технологической модернизации сельскохозяйственного производства. Это внедрение ресурсосберегающей системы машин и технологий для точного земледелия, применение новых сортов высокоурожайных культур, совершенствование селекционной работы в направлении высокопродуктивных пород скота и птицы, создание новых перспективных производств, позволяющих получать продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Одним из главных приоритетов аграрной политики по нашему исследованию должна стать *экологизация* производства. Особое внимание должно быть уделено созданию высокоэффективных препаратов для сельского хозяйства, включая биологические средства для защиты животных и растений, не нарушающие экосистему, а также безопасных при дальнейшем использовании продукции в пищевых целях.

Широкое применение должна получить такая форма ведения сельского хозяйства, как биоорганическое земледелие, предполагающее минимизацию использования синтетических удобрений, пестицидов, регуляторов роста растений, кормовых добавок, генетически модифицированных организмов и позволяющее произвести экологически чистую продукцию.

Важное направление аграрной политики нами видится в последовательных системных преобразованиях в организационно-управленческой структуре АПК на основе создания крупных интегрированных продуктовых компаний по обслуживанию сельского хозяйства. Должна быть сформирована сеть технических (сервисных) центров, оказывающих комплексные услуги высокого качества, доступные по стоимости для всех категорий сельхозорганизаций.

Необходима поддержка деятельности фермерских хозяйств как в сфере производства сельскохозяйственной продукции, так и ее переработки и реализации. Должны быть разработаны действенные стимулы для развития личных подсобных хозяйств населения, включая меры по содействию поставок излишков производимой ими продукции на рынок.

В последующие годы стратегия финансовой устойчивости агропромышленного комплекса должна быть нацелена на создание прибыльного агробизнеса, основанного на самоокупаемости

и самофинансировании, повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных культур и продуктивности скота, сопоставимого с аналогичными показателями в европейских странах.

Сельское хозяйство должно стать высокотехнологичным, наукоемким видом экономической деятельности с низким уровнем ручного труда и широким использованием роботизированного производства.

Среди *приоритетных направлений* деятельности должно стать:

– создание нового инновационного сектора – биотехнологий для сельскохозяйственного растениеводства и животноводства. Новым направлением должен стать рынок биопродуктов;

– развитие лечебно-профилактического садоводства, основанного на богатом биохимическом составе плодово-ягодных растений;

– увеличение экспорта племенных животных и сортовых семян, а также продукции с высокой добавленной стоимостью (мясо, рыба, продукты переработки овощей и плодов);

– создание в рамках ЕЭП и других партнеров совместных транснациональных продовольственных компаний;

– расширение работ по рекультивации земель, постепенное приведение эпизоотологии республики в соответствии с нормативными требованиями Таможенного союза.

Широкое применение в животноводстве и растениеводстве должны получить автоматизированные и робототизированные системы машин.

Выводы

Республика Беларусь является ведущим производителем продуктов питания среди стран СНГ. Агропромышленный комплекс республики наращивает экспортный потенциал продовольствия. В настоящее время в агропромышленном комплексе Беларуси остро стоит проблема финансовой устойчивости организации АПК. Эта проблема может быть решена с помощью проведения комплексных мер финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций и организации пищевой промышленности, а также выполнения основных направлений финансовой устойчивости агропромышленного комплекса Республики Беларусь.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://edinstvo-gomel.by/ – Дата доступа: 24.01.2015.

2. Статистический ежегодник Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_528/. – Дата доступа: 02.12.2014.

3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.by/ru/macroeconomy/nacionalnaya-strategiya – Дата доступа: 24.01.2015.

4. Национальная экономика Беларуси: потенциалы, хозяйственные комплексы, направления развития, механизмы управления: учебное пособие / В. Н. Шимов и др.; под общ. ред. В. Н. Шимова. – Минск: БГЭУ, 2005. – 843 с.

5. Сельское хозяйство Республики Беларусь, 2014: стат. сборник [Электронный ресурс] / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_438. – Дата доступа: 15.01.2015.

Материал поступил в редакцию 09.02.2015.

Модернизация отечественных зерноперерабатывающих предприятий как фактор обеспечения продовольственной безопасности

Майсюк Екатерина Васильевна,
аспирант кафедры инновационного менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

Сложности в преодолении последствий кризисов последних лет, обусловивших проявление новых угроз и вызовов, предполагают необходимость проявления повышенного внимания к продовольственной проблеме мирового сообщества в целом и каждого государства в отдельности. Данная статья посвящена исследованию проблемы продовольственной безопасности на страновом и международном уровнях. В статье обозначена значимость предприятий зернопереработки Республики Беларусь в формировании государственных резервов продовольствия и кормов, определены направления их дальнейшего развития.

Complexities in overcoming the consequences of the crises of recent years which have caused new threats and challenges, assume the necessity of paying special attention to the world community food problem as a whole and each country separately. This article is devoted to the research of the problem of food safety on country's and international levels. In the article the importance of Belorussian grain processing plants in formation of the country's reserves of the foodstuffs and forages is designated, directions of their further development are defined.

Введение

Основная цель Декларации тысячелетия ООН – к 2015 г. в два раза сократить численность голодающих в мире (примерно до 420–430 млн чел.), но достижение ее в указанный срок не ожидается. Более того, одни эксперты приходят к выводу, что реализацию такой цели следует ожидать не ранее 2030 г., другие считают, что не ранее 2050 г., так как сложилась обратная тенденция: более 1,5 млрд чел. страдает от голода. Несмотря на то что число голодающих постепенно снижается в развитых и развивающихся странах, странах Азии и Латинской Америки, в странах Африки наблюдается обратное – увеличение с 175 до 239 млн чел. в 1992 и 2012 гг. соответственно [7].

Одним из факторов, способствующих существованию голода, является низкий уровень готовности к стихийным бедствиям и ликвидации их последствий. Находящиеся в условиях необеспеченности продовольствием лица страдают от стихийных бедствий и меньше других способны противостоять их последствиям. После двух крупных международных всплесков цен на продовольствие в 2007–2008 гг. и в 2010–2011 гг. в 2012 г. население шестидесяти развивающихся стран платило за местные продукты питания в среднем на 80 % больше, чем до кризиса [8, с.12].

Согласно оценкам ООН, в перспективе все большее число людей будет подвергаться воздействию чрезвычайных погодных условий и все чаще будет ощущаться нехватка продовольствия, возникающая в результате изменений климата и обусловленных этим фактором циклических неурожаев. Свидетельство тому – североамериканская засуха, названная самой дорогой природной катастрофой в истории США; засуха в России с самыми высокими зарегистрированными температурами за 130 лет ведения наблюдений; наводнение в Пакистане, охватившее 17 млн акров самой плодородной пахотной земли страны, и другие катастрофы [12, с. 6].

С проблемой продовольствия тесно увязана демографическая проблема. Следует обратить внимание на рост численности населения в мире. На сегодняшний день она составляет более 7 млрд чел., а в 2100 г., по прогнозам Продовольствен-

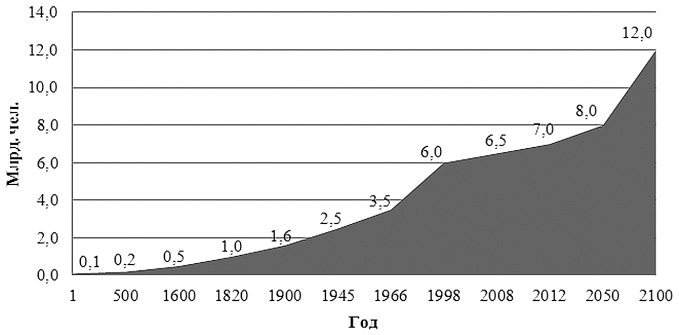


Рис. 1 – Численность населения в мире

Источник: разработка автора по данным [8, с. 11]

ной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), родится двенадцатимиллиардный житель Земли (рис.1).

В ряде развитых и развивающихся стран растет количество людей в возрасте от 60 лет и старше. С одной стороны, увеличение количества пожилых людей означает, что жизнь все-таки улучшается, с другой – происходит старение населения и численность рабочей силы сокращается, а это также большая угроза, так как число таких людей в ближайшие десять лет уже превысит миллиард. К 2050 г. людей за 60 в мире будет больше, чем 15-летних подростков. В такой демографической ситуации окажутся 60 стран, включая Китай.

При сохранении ежегодного прироста населения в 1,4 % прирост продуктов питания должен составить не менее 2,5 %. Мировая тенденция пока обратная: прирост населения составляет 1,4 %, а продовольствия – 0,95 %.

Важнейшим индикатором безопасности в сфере продовольствия является мировое производство зерна – с 1984 г. возрастает всего на 1 % в год, т. е. по отношению к потребности с замедлением более чем в два раза [8, с. 139].

Назрела проблема обеспечения продовольственной безопасности. Важную роль в ее решении играют сельское хозяйство и зерноперерабатывающая промышленность, в т. ч. и отечественная.

Основная часть

Безопасность в сфере продовольствия – это гарантированное обеспечение безопасной и качественной сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием на основе устойчивого инновационного развития агропромышленного производства, ориентированного на экспорт и создание необходимых резервов и запасов при условии физической и экономической доступности продовольствия всем категориям населения соответственно рациональным нормам [2, с. 5].

Эксперты Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) оценивают состояние международной продовольственной безопасности по двум показателям: объемам переходящих до следующего урожая мировых зерновых запасов и уровню мирового производства зерна в среднем на душу населения [5, с. 600].

Считается, что для обеспечения практически полного удовлетворения потребности страны в ресурсах зерна для производства пищевых, кормовых и различных технических продуктов необходимо производство зерна всех культур в количестве примерно одной тонны на душу населения.

В мире на сегодняшний день складывается совсем иная ситуация: мировой сбор зерна составляет около 2,2 млрд тонн, следовательно, на душу населения приходится примерно 310 кг. А ведь всего 20 лет назад было 350 кг. Промышленно развитые страны производят и потребляют свыше 2/3 мирового продовольствия в стоимостном выражении, хотя в них проживает около 15 % населения Земли. За последние 50 лет почти в два раза уменьшился подушный размер пахотных земель – сейчас он составляет около 0,1 га [1, с. 14].

На мировой рынок зерновых культур оказывают влияние различные факторы. Растет население Земли, и вместе с ним увеличивается потребление зерна. Возрастает роль пшеницы как продовольственной культуры в третьих странах мира (Ближний Восток, Африка, Латинская Америка), увеличивается ее потребление в традиционных рисосеющих странах, особенно в Китае, в связи с урбанизацией и переходом к западному типу питания.

Мировые посевные площади зерновых за последние 30 лет сократились. Произошло существенное уменьшение посевных площадей в США и Западной Европе и массовые эрозии почв во многих странах третьего мира. Урожайность за эти годы увеличилась на 57 %, но этот рост урожайности был в основном обеспечен за счет ис-

Рис. 2 – Динамика численности населения и валового сбора зерновых и зернобобовых культур

Источник: разработка автора по данным Белстата

пользования достижений научно-технического прогресса в развитых странах, которые и предопределяют мировые тенденции в зерновом хозяйстве [4, с. 5].

Основными производителями зерна считаются США, Китай, Россия, но контролируют его в основном США, Канада, ЕС, Австралия, Аргентина, на долю которых приходится примерно 84 % объема всей торговли. Ведущее положение в мировой торговле зерном и определении конъюнктуры мирового рынка принадлежит США – 28 %, далее следует Канада – 17 %, ЕС и Австралия – по 15 %, Аргентина – 11 % [8, с.141].

Важным фактором, оказывающим влияние на ситуацию на мировом зерновом рынке, является величина переходящих запасов в крупнейших странах-экспортерах. Эта величина в среднем составляет 20 % от величины годовых потребностей в зерне. Однако в некоторых странах, например США, она доходит до 40 % от внутренних потребностей страны. Сократились посевы в США и Канаде; уменьшились переходящие запасы в крупнейших странах-экспортерах; на рынок вышли такие новые страны-экспортеры, как Венгрия, Украина, Казахстан и Турция, влияющие на ценовую политику.

Основными видами зерновых культур на мировом рынке являются пшеница, ячмень, овес, кукуруза, рис, гречиха и горох. По общему объему производства зерновых и зернобобовых культур лидирует Китай (19 – 20 %), на втором месте США (18 %). На страны Европы в целом приходится 13 % мирового производства зерна [4, с. 6].

Какая же ситуация сложилась в настоящий момент на рынке зерна Республики Беларусь и какова в связи с этим степень обеспечения продовольственной безопасности государства? Для ответа на данные вопросы обратимся к данным официальной статистики.

В Республике Беларусь среди отраслей растениеводства зерновое хозяйство является основной. На его долю на протяжении многих лет приходится от 41,2 до 46,7 % всех посевных площадей, но полностью удовлетворить потребности страны в ресурсах зерна не всегда получалось, что связано с изменением урожайности (рис. 2).

Средняя урожайность зерновых и зернобобовых культур составила в 2010 г. 27,7 ц/га, а наибольшая урожайность зерна была получена в 2008 г. (35,2 ц/га).

В 2012 г. с урожайностью 34,4 ц/га в хозяйствах всех категорий получено 9227 тыс. тонн зерновых и зернобобовых культур. В структуре зернового клина 14,6 % занимала рожь, 20,7 % – ячмень, 26,4 % – пшеница, 4,9 % – овес и 18,1 % – тритикале. В валовом сборе зерна доля этих культур составляла соответственно 11,7; 20,8; 27,7; 4,6 и 19,7 %. Самыми урожайными в условиях Беларуси на протяжении последних 10 лет оказались ячмень, пшеница, тритикале.

Производителями зерновых и зернобобовых культур в стране являются сельскохозяйственные организации с долей в структуре производства 95,7 %, крестьянские (фермерские) хозяйства – 1,4 %, хозяйства населения – 2,9 %.

Реализация зерна обеспечила сельскохозяйственным организациям системы Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь в 2012 г. рентабельность 26,2 %. Необходимо отметить, что около половины урожая зерновых культур не входит в состав товарного обращения, в первую очередь, по причине использования ее в качестве корма. Кроме того, по международному стандарту для продовольственной независимости республике надо иметь переходящие запасы зерна в объеме 1,6–1,8 млн тонн.

Республика Беларусь является достаточно самообеспеченной зерном страной. По показателю среднедушевого производства зерна (975 кг – в 2012 г.) Беларусь опережает ряд крупнейших мировых производителей, включая Россию (643 кг), Германию (510 кг), Польшу (673 кг) и др. Самый

Таблица 1 – Обеспечение зерном Республики Беларусь за счет собственного производства (все категории хозяйств), тыс. тонн

Регион	Потребность (КУПБ)*	Объем производства			Отношение уровня 2012 г. к КУПБ, %
		2010	2011	2012	
Брестская область	780–850	1136,0	1174,7	1466,4	172,5
Витебская область	780–850	823,3	1164,9	1214,2	142,8
Гомельская область	860–940	842,5	1121,2	1195,6	127,2
Гродненская область	690–750	1396,0	1516,5	1732,7	231,0
Минская область	1680–1840	1700,0	2087,8	2339,4	127,1
Могилевская область	710–770	1090,0	1207,7	1279,2	166,1
Республика Беларусь	5500–6000	6987,8	8272,8	9227,5	153,8

* КУПБ – критический уровень продовольственной безопасности (минимальный критический уровень сельскохозяйственного производства, ниже которого наступает зависимость от импорта и ослабление экономической безопасности).

Источник: разработка автора по данным [6; 10, с. 368; 11, с. 135]

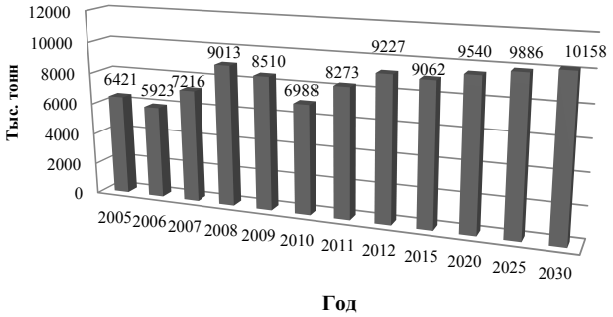


Рис. 3 – Валовый сбор зерновых и зернобобовых культур (в хозяйствах всех категорий)
Источник: разработка автора (прогноз)

высокий уровень производства зерна в Казахстане, где на душу населения произведено 1644 кг зерна, Канаде – 1374 кг, Украине – 1245 кг, США – 1235 кг, Франции – 1041 кг. Доля республики в общемировом производстве зерна составляет около 0,31 % [8, с. 203].

Проведенные исследования зернового рынка Беларуси в разрезе региональных рынков позволили выявить то, что достигнутый уровень собственного производства зерна в целом по республике достаточен для удовлетворения потребности по критическому уровню продовольственной безопасности на 153,8 % (табл. 1).

При этом уровень самообеспечения зерном существенно дифференцирован по регионам. Так, к примеру, для Гроднеской области, в 2012 г. он составил 231 %, для Брестской – 172,5 %, для Могилевской – 166,1 %. В то же время для Витебской, Гомельской и Минской областей он находится на уровне 142,8; 127,2; 127,1 % соответственно.

Позитивная динамика производства зерна и совершенствование структуры посевных площадей зерновых культур позволяют сокращать его импорт. Импорт зерновых культур в 2012 г. составил 415,8 тыс. тонн (для сравнения: в 2008 г. – 494,1).

Устойчивое функционирование внутреннего рынка зерна Республики Беларусь и обеспечение безопасности в продовольственной сфере ожидается и в будущем. Так, к 2030 г. при неизменных условиях валовый сбор зерновых и зернобобовых культур (в хозяйствах всех категорий) составит 10 158 тыс. тонн (рис. 3). Производство зерна в расчете на душу населения вырастет до 1074 кг.

Наращивание объемов производства зерна будет сопровождаться структурным совершенствованием в соответствии с народнохозяйственной потребностью. В группе продовольственного зерна увеличится доля пшеницы с высокими хлебопекарными свойствами. В группе кормовых предстоит увеличить производство кукурузы на зерно и зерна бобовых культур. На мировом рынке по этим видам зерна ожидается дефицит и, соответственно, опережающий рост цен, что существенно актуализирует в республике проблему замещения импорта этих видов продукции [8, с.143].

Таблица 2 – Динамика поголовья скота и птицы в хозяйствах всех категорий (на начало года)

Вид	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Крупный рогатый скот, тыс. голов	4131	4151	4151	4247	4367
в т. ч. коровы, тыс. голов	1452	1445	1478	1477	1521
Свиньи, тыс. голов	3704	3782	3887	3989	4243
Птица, млн голов	31,2	34,1	37,5	39,9	42,4

Источник: разработка автора по данным [11, с. 86, 88]

Таблица 3 – Производство муки и добавок кормовых и кормов готовых для сельскохозяйственных животных в Республике Беларусь за 2008–2012 гг. (тыс. тонн)

Наименование	2008	2009	2010	2011	2012
Мука	672,1	674,8	643,3	737,3	771,8
Добавки кормовые и корма готовые для сельскохозяйственных животных	3792,8	4213,9	4757,2	5861,6	6285,2
из них:					
премиксы для сельскохозяйственных животных	43,5	49,0	54,1	57,5	63,7
добавки белково-витаминно-минеральные для сельскохозяйственных животных	94,3	102,7	152,6	150,4	128,5

Источник: разработка автора по данным [9, с. 116, 118]

Казалось бы, безопасность обеспечена, можно выходить и на внешний рынок. Но стоит ли продавать сырое зерно?

В одном из интервью российским СМИ Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко подчеркнул, что «…произвести зерно и его завтра продать за границу слишком просто, а кормить народ надо. Надо молоко, надо мясо. А зерно – это главный корм для скота…» [3].

Экспорт злаков незначительный. В 2012 г. злаков было экспортировано на сумму 2,8 млн долл. США, что к общему объему экспорта составило 0,01 %.

Несмотря на то что в 2012 г. валовый сбор зерновых и зернобобовых культур достиг самой высокой отметки в 9227,5 тыс. тонн, Государственная программа устойчивого развития села на 2011–2015 гг. по этому показателю не была выполнена (план – 10 400), не выполнена она и в 2011 г. (план – 9900, факт – 8272,8).

К тому же увеличиваются производственные мощности. Проводится модернизация и реконструкция ферм, что влечет за собой увеличение поголовья скота и птицы (табл. 2).

Развитие животноводства, в свою очередь, требует увеличения производства зерна и, соответственно, его переработки. Следовательно, возрастает значение зерноперерабатывающих предприятий страны.

В общем объеме производства пищевых продуктов Республики Беларусь, включая напитки и табак, производство продуктов мукомольно-крупяной промышленности, крахмалов и крахмалопродуктов составляет около 2,8 %, производство готовых кормов для животных – 14,1 %.

Согласно данным Национального статкомитета в последние годы наметилась тенденция увеличения объемов производства продукции предприятиями зернопереработки (табл. 3).

Анализ деятельности зерноперерабатывающих предприятий показал, что в 2012 г. ими произведено: муки – 771,8 тыс. тонн (темп роста к 2008 г. – 114,8 %); добавок кормовых и кормов готовых для сельскохозяйственных животных – 6285,2 тыс. тонн (165,7 %), из них премиксы – 63,7 (146 %), добавки белково-витаминно-минеральные – 128,5 (136 %). Тенденция роста объемов производства обусловлена, с одной стороны, наращиванием производственных мощностей, с другой – возрастающим рыночным спросом.

Произведенная мукомольно-крупяная продукция и готовые корма для животных частично экспортируются. Так, в 2012 г. экспортировано продукции мукомольно-крупяной промышленности на сумму 64,8 млн долл. США, готовых кормов для животных – на 58,8 млн долл. США, что в общем объеме экспорта составило 0,14 и 0,13 % соответственно. В 2008 г. – продукции мукомольно-крупяной промышленности на 54,0 млн долл. США (в общем объеме экспорта – 0,17 %), готовых кормов для животных – на 4,5 млн долл. США (в общем объеме экспорта – 0,01 %). Потребителями такой продукции стали Российская Федерация и Украина.

Таблица 4 – Производство и экспорт мясной и молочной продукции в Республике Беларусь за 2008–2012 гг. (тыс. тонн)

Наименование	2008	2009	2010	2011	2012
Производство					
Мясо и мясные субпродукты	619,9	699,2	745,5	830,4	912,1
Молоко и молочная продукция	1331,7	1305,7	1494,8	1642,9	1775,8
Экспорт					
Мясо и мясные субпродукты	99,8	149,5	204,9	229,7	280,1
Молоко и молочная продукция	430,0	525,4	604,3	645,0	862,5

Источник: разработка автора по данным [9, с. 184]

Продукция, не реализованная на внешнем рынке, используется для собственных нужд. Мукомольно-крупяная – для продажи населению, в хлебопечении, в производстве макаронных изделий, а комбикормовая – на корм скоту, птице и т. д.

Ритмично работают те предприятия, которые выпускают комбикорма требуемого ассортимента и качества, обеспечивающие максимальные привесы и продуктивность. А это, в свою очередь, позволяет наращивать объемы производства и экспорта мясной и молочной продукции (табл. 4).

Анализ статистических данных показал, что в 2012 г. экспорт мяса и мясных субпродуктов в общем объеме экспорта составил 2,18 % (для сравнения: в 2008 г. – 1,08), молока и молочной продукции – 4,11 % (в 2008 г. – 3,5). В 2012 г. мяса и мясных субпродуктов было экспортировано на сумму 1005,3 млн долл. США (2008 г. – 353,3), молока и молочной продукции на 1894,3 млн долл. США (2008 г. – 1140,4).

Потребителями мясной продукции стали страны СНГ (Казахстан, Российская Федерация, Украина), молочной – как страны СНГ (Азербайджан, Армения, Казахстан, Республика Молдова, Российская Федерация, Туркменистан, Украина), так и вне СНГ (Венесуэла, Грузия, Монголия, Канада, Объединенные Арабские Эмираты).

Несмотря на то что география экспорта аграрной продукции Республики Беларусь в последние годы расширилась, стране необходимо уделять внимание его диверсификации, увеличению доли продаж на зарубежные рынки продукции с высокой добавленной стоимостью.

Рассматривая в качестве перспективных рынки стран Азии, Африки, Южной Америки, надо понимать, что:

во-первых, в эти страны целесообразно экспортировать только продукцию глубокой переработки (более дорогостоящую), так как сырье, учитывая расстояние для его транспортировки, будет убыточным;

во-вторых, продукция должна соответствовать международным стандартам;

в-третьих, необходимо преодолеть жесткую конкуренцию со стороны Китая и России (низкая цена, географическая близость).

Для того чтобы произвести конкурентоспособную и экспортную продукцию, необходимо совершенствовать работу отечественных предприятий промышленности, в т. ч. и зерноперерабатывающих. Основными направлениями их развития должны стать: обновление основных производственных фондов, модернизация производства на основе внедрения современных технологий, машин и оборудования, энергосбережение, повышение производительности труда, доведение качества продукции и управления предприятиями до международных стандартов, грамотное продвижение продукции на внешний рынок.

Выводы

Таким образом, можно сказать, что Республика Беларусь – самодостаточная в продовольственном отношении страна. Возрастает ее роль как поставщика продовольствия на мировые рынки. Учитывая то, что важнейшим показателем безопасности в сфере продовольствия является зерно, следует понимать, что растет значимость не только сельского хозяйства, но и зерноперерабатывающих предприятий. Ключевым направлением их развития должна быть модернизация производства, что станет гарантом их выхода на новый технологический уровень. А это позволит увеличить объемы производства качественной продукции с высокой добавленной стоимостью и, соответственно, экспортные поставки.

Литература

1. Дубовик, Н. Прогноз – дело тонкое / Н. Дубовик // Рэспубліка. – 2014. – 6 лют. – С. 14.

2. Ильина, З. М. Продовольственная безопасность Республики Беларусь: современные тенденции /

3. М. Ильина // Вес. Нац. акад. навук Беларус. Сер. аграр. навук. – 2012. – № 4. – С. 5–15.

3. Лукашенко, А. Г. Слово и дело / А. Г. Лукашенко // Советская Белоруссия [Электронный ресурс]. – 2012. – № 196 (24088). – Режим доступа: http://www.sb.by/post/137969. – Дата доступа: 07.02.2014.

4. Методические рекомендации по повышению эффективности и конкурентоспособности функционирования зернопродуктового подкомплекса на основе совершенствования специализации, размещения, структуры производства и переработки сельскохозяйственной продукции / А. П. Шпак [и др.]. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2012. – 195 с.

5. Национальная экономика Беларуси: учебник / В. Н. Шимов [и др.]; под ред. В. Н. Шимова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2012. – 651 с.

6. О концепции национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 10 марта 2004 г., № 252 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. – № 5/13930.

7. Официальный сайт Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций – ФАО [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: www.fao.org. – Дата доступа: 07.02.2014.

8. Продовольственная безопасность Республики Беларусь. Мониторинг – 2012: в условиях развития процессов глобализации и региональной интеграции / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2013. – 211 с.

9. Промышленность Республики Беларусь: стат. сб. / Национальный статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск: [б.и.], 2013. – 264 с.

10. Сельское хозяйство – проблемы и перспективы: сб. науч. тр.: Т.1 / под ред. В. К. Пестиса. – Гродно: ГГАУ, 2010. – 478 с.

11. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Национальный статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск: [б.и.], 2013. – 365 с.

12. Червяков, А. В. Развитие агропроизводства и продовольственная безопасность Беларуси / А. В. Червяков // Эконом. бюллетень. – 2013. – № 12. – С. 6 – 14.

Материал поступил в редакцию 02.02.2015.

Аграрная политика на современном этапе (китайский опыт для Беларуси)

Го Линь,
аспирант кафедры аналитической экономики и эконометрики Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье анализируются новые тенденции в аграрной политике Китая и формулируются предложения по совершенствованию аграрной политики Беларуси.

In article new tendencies in an agrarian policy of China are analyzed and suggestions for proposition of an agrarian policy of Belarus are formulated.

Краткий обзор эволюции китайской аграрной политики

В мире в свое время был поставлен вопрос «Кто прокормит Китай?». Китаю нужно было накормить пятую часть населения планеты, располагая только 7 % пахотного клина мира и 6,5 % водных ресурсов.

Благодаря своим реформам страна ответила однозначно: «Китайцы прокормят себя сами». Кратко рассмотрим эволюцию китайских аграрных реформ (подробнее см. [1; 2]).

Исходя из особой жизненной важности сельского хозяйства Дэн Сяопин в 1978 г. начал рыночные реформы в стране с аграрного сектора. Основа первого этапа (1978–1984 гг.) аграрной реформы Китая – ликвидация народных коммун и переход к системе «семейного подряда и производственной ответственности». Совместно-ничейная земля коммун передавалась крестьянским домохозяйствам с закреплением за ними производственных заданий со сдачей нормативной продукции по государственным ценам и правом продавать избыточную продукцию по рыночным ценам (позже система двойных цен была ликвидирована – все цены стали рыночные).

К началу второго этапа (1985–2001 гг.) сбор зерновых увеличился на треть и достиг 400 млн т и обеспеченность зерном китайцев приблизилась к среднемировому уровню. Из-за замедления темпов роста АПК в 1990-е гг. на Всекитайском совещании по проблемам АПК (1995 г.) были приняты решения по пяти направлениям реформирования: во-первых, введены новые права гарантированности и наследования семейного подряда на землю; во-вторых, улучшены механизмы регулирования спроса и предложения АПК; в-третьих, повышены закупочные госцены и улучшено снабжение минеральными удобрениями; в-четвертых, подготовлен Закон «О сельских предприятиях» (принят в 1996 г.), давший старт созданию 23 млн поселковых предприятий (сегодня около 130 млн занятых на этих предприятиях выпускают продукции на 0,5 трлн долл.); в-пятых, была продвинута социальная реформа (более свободный выезд в города, обязательное и с 1997 г. бесплатное девятилетнее образование).

К 2000 г. доля занятых в сельском хозяйстве снизилась с 71 до 50 %, доля сельского хозяйства в ВВП с 32 до 15 %, при этом вклад сельского хозяйства в рост ВВП поднялся с 7 до почти 11 %). С 1978 г. среднегодовой прирост аграрной продукции составлял 6,5 %.

На третьем этапе развития АПК после вступления в ВТО (2001 г.) усилилась его специализация под влиянием глобализации рынка сельхозпродукции, что потребовало повышения технологического уровня сельхозпроизводства. Выращивание гибридного суперэлитного риса высочайшей урожайности – вклад Китая в продовольственную безопасность мира. К этому моменту Китай по производству зерна в целом и риса в частности, хлопка, рапса, табака, мяса, яиц, аквакультуры (Китай – мировой инноватор по производству рыбы, креветок, моллюсков на рисовых полях и морских отмелях), овощей, фруктов (17 % мирового производства) занял первое место в мире, по производству чая и шерсти – второе, третье или четвертое – по производству сои, сахарного тростника, джута. В итоге 20-летних переговоров о вступлении в ВТО Китай добился разрешения на совокупную господдержку сельского хозяйства на уровне ЕС, около 900 долл./га. Рост благосостояния и открытость рынка сельхозпродукции (средний импортный тариф – 8,5 %) привели

Таблица 1 – Динамика роста производства сельхозпродукции, млн т

Виды продукции	1978	2001	2003	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Зерновые	305	453	431	484	501	528	530	546	571	589	601
Масличные	5,2	28,6	28,1	30,8	27,6	29,5	31	32,3	32,7	34,7	35,3
Хлопок	2,2	25,3	4,9	5,7	7,6	7,5	6,4	5,9	6,6	6,8	6,3
Сахарный тростник	21,1	75,7	96,7	95,5	111	130	122	120,4	125,2	134,9	137,5
Табак	1,1	2,1	2,1	2,4	2,4	2,6	2,8	2,7	2,8	3,2	–
Чай	0,3	0,7	0,8	0,9	1,1	1,2	1,3	1,4	1,6	1,8	1,9
Мясо		63,4	69,2	77	68	72,6	76,4	79,2	79,5	83,8	85,3

Источник: статистическая ведомость КНР

к снижению доли продукции АПК с 13 до 2,8 % в экспорте и росту импорта. В итоге с 2004 г. сальдо торговли сельхозпродукцией стало отрицательным и выросло с -4,8 млрд долл. в 2004 г. до -50,8 млрд долл. в 2013 г. (табл. 2).

В рамках «новой политики для нового состояния» пятое поколение китайских руководителей намечает реализацию новых реформ в сельском хозяйстве. Премьер Госсовета КНР Ли Кэцян на Консультативном совещании по вопросам сельского хозяйства 22 декабря 2014 г. об этом заявил так: «Модернизация сельского хозяйства является одним из основных направлений модернизации Китая. Независимо от того, как обстоят дела с финансовыми ресурсами, мы должны увеличивать инвестиции в сельское хозяйство».

Китай по количеству сельского населения (713 млн человек) занимает второе место в мире после Индии. Особенность сельского хозяйства Китая – нехватка пахотных угодий: на душу населения приходится 0,09 га пахотных земель, это значительно меньше, чем в Европе и США, меньше, чем в Японии, Южной Корее и Индии. Тем не менее, несмотря на быструю индустриализацию и быстрый процесс урбанизации, сельское хозяйство Китая не сокращается, не происходит никакой депрессии в сельских районах Китая и китайские фермеры не становятся банкротами, что само по себе уже можно рассматривать как успех китайской политики.

Сформулируем пять особенностей и проблем современного агропромышленного комплекса Китая:

1. Несмотря на то что пахотные земли Китая составляют всего 7 % мировой пашни, а запасы воды составляют 6,5 % мировых водных ресурсов, Китай обеспечивает продовольственную безопасность 1,3 млрд человек своего населения (18,6 % земного населения). За последние 30 лет производство зерна в Китае выросло с 305 млн т в 1978 г. до более чем 607,1 млн т в 2014 г. за счет повышения урожайности до 60 ц/га, аналогичный рост имел место и по другим основным пропорциям (см. табл. 1).

2. Китай практически разрешил проблему бедности в сельскохозяйственных регионах: численность бедных (по критерию Всемирного банка бедным считается проживающий на один доллар по ППС в день) сократилась с примерно с 530 млн в 1981 г. до 129 млн в 2013 г., т. е. уровень бедности снизился с 53 до 9,9 %. В Докладе ООН (UNDP) еще в 2005 г. говорилось, что «вклад Китая в достижение цели по развитию всего мира заслуживает высокой оценки. Если бы не заслуга Китая, то в борьбе с бедностью не было бы прогресса».

3. В процессе реформ достигнута диверсификация экономики в сельских районах: частный сектор, так называемые сельские предприятия стремительно развиваются, их число увеличилось до 23 млн и за это время на сельских предприятиях создано почти 120 млн новых рабочих мест и выпускается продукции почти на 0,5 трлн долл.

4. Значительно увеличена степень открытости сельского хозяйства. С момента присоединения к ВТО в 2001 г. связи сельского хозяйства Китая с международными аграрными рынками укрепились и Китай превратился в одного из самых крупных в мире производителей и потребителей сельхозпродукции: Китай – четвертый в мире импортер и пятый экспортер сельскохозяйственной продукции. Степень зависимости по некоторым видам сельскохозяйственной продукции от зарубежных производителей заметно увеличилась, отрицательное торговое сальдо по сельхозпродукции превысило 50,8 млрд долл. (табл. 2).

В 2014 г. объем импорта и экспорта сельскохозяйственной продукции Китая составил 194,5 млрд. долл., увеличившись на 6 %. Годовой объем импорта зерновых в 2014 г. составил 19,52 млн т, в т. ч. импорт пшеницы составил 3 млн т, импорт кукурузы составил 2,6 млн т, импорт риса составил 2,58 млн т, импорт ячменя составил 5,41 млн т, импорт сорго составил 5,78 млн т (из-за ограничений Китая на импорт американской генетически модифицированной кукурузы, вместо нее стали импортировать сорго), что привело к рекордному объему экспорта сорго в истории США, импорт хлопка составил

Таблица 2 – Динамика внешнеторговых потоков КНР в области сельхозпродукции, млн долл.

Показатель	1992	2002	2004	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Экспорт	11,3	18	23,1	31,4	40,5	39,2	48,8	60,1	62,5	67,1
Импорт	5,3	12	27,9	32,1	58,7	52,1	71,9	93,9	111,4	117,9
Сальдо	5,1	6,0	-4,8	-0,7	-18,2	-12,9	-23,1	-33,8	-40,9	-50,8

Источник: статистическая ведомость КНР

2,67 млн т, импорт сахара составил 3,47 млн т. Китай – одна из стран мира с самыми низкими тарифами (8,5 %) на импорт сельскохозяйственной продукции. Экспорт составил 770 тыс. т зерновых.

5. Значительное количество китайской сельскохозяйственной рабочей силы переехало в города прибрежной экономической зоны, перемещение населения за пределы сельской местности возрастает. Быстрый экономический рост Китая привел к появлению большого числа городских рабочих мест и привлек большое количество сельской рабочей силы. Количество сельских трудовых мигрантов в Китае в 2009 г. увеличилось до 223 млн человек, произошло большое переселение сельского населения, что содействовало ускорению урбанизации.

С продвижением реструктуризации АПК доля сельскохозяйственной рабочей силы Китая, как ожидается, снизится до 25 % населения к 2020 г., а в 2030 г. упадет ниже 14 %.

Карл Маркс сказал: «Только при повышении продуктивности труда в сельском хозяйстве может непрерывно увеличиваться население страны и становится возможным перетекание сельскохозяйственной рабочей силы в несельскохозяйственные отрасли экономики». Устойчивое развитие сельскохозяйственной отрасли является основой для развития промышленности, а промышленность, в свою очередь, укрепляет базу сельского хозяйства.

Успехи Китая в развитии сельского хозяйства, в первую очередь, произошли благодаря эффективной аграрной политике государства. Для руководства Китая в модернизации главным приоритетом являлось решение сельскохозяйственных проблем, проблем крестьянства. С 2004 г. правительство Китая разработало 7 документов по урегулированию сельского хозяйства. В их числе – Первый центральный документ (No. 1 Central Document с 2004 по 2015 г.), который выражал инициативу китайских лидеров по решению вопросов сельского хозяйства, села и крестьянства, политическую готовность к выдвижению новых идей и реформ в агропромышленном секторе.

Аграрная политика Китая включала значительные реформы.

Во-первых, полностью отменен сельскохозяйственный налог. На X съезде Постоянного комитета Всекитайского собрания народных представителей 2005 г. был одобрен Указом № 46 Закон «О сельскохозяйственном налоге», согласно которому с 1 января 2006 г. отменялся сельскохозяйственный налог. В ценах 2001 г. сельскохозяйственный налог составлял 3,5 млрд долл., или 1,87 % от общенациональных налоговых доходов. Отмена сельскохозяйственного налога проходила поэтапно и была завершена в 2006 г. Были отменены также все комиссии и сборы по договорам землепользования. Исключение составил налог на выращивание табака и некоторых других технических культур. Сельскохозяйственный налог в Китае играл важную роль в жизни на протяжении тысячелетий. Этот налог является одним из самых древних национальных налогов Китая. Он действовал с 594 г. до н. э., и общая продолжительность его действия составила 2600 лет. После образования КНР сельскохозяйственный налог довольно долгое время был главным финансовым источником государства. Примечательно, что сведения о налоге на сельскохозяйственную продукцию можно найти даже в Музее истории Китая. Сегодня китайские фермеры пользуются землей бесплатно и не выплачивают никаких налогов, единственное – ответственность за ее целевое использование.

Во-вторых, финансовая поддержка сельскому хозяйству постоянно увеличивалась. В 1951 г. был основан Сельскохозяйственный банк Китая (Agricultural Bank of China). Его активы к 2014 г. составили 2,4 трлн долл. Банк предоставляет беспроцентные кредиты сельскому хозяйству. С 1990 по 2010 г. сельскохозяйственные расходы государства (сельскохозяйственные субсидии, строительство сельских дорог и осуществление водных проектов) выросли с 6,4 млрд долл. до 12 млрд долл. (в ценах тех лет). Совокупная поддержка сельского хозяйства с площадью пахотных земель в 155 млн га составляет около 140 млрд долл., т. е. почти 900 долл. на 1 га.

Огромны затраты Китая на социальные программы для сельского населения. Это:

1) оплата школьного образования (с 1997 г. школьное образование на селе бесплатно, а с

2011 г. бесплатно получают образование будущие сельские учителя);

2) оплата местными властями половины вклада крестьянина в сельское кооперативное медицинское обслуживание;

3) обещаны государственные социальные пенсии крестьянам.

В-третьих, правительство осуществляет поддержку и способствует развитию сельскохозяйственного машиностроения. В 2004 г. после принятия Закона «О содействии механизации сельского хозяйства КНР» началось быстрое развитие сельскохозяйственного машиностроения. Начиная с 2011 г. по производству сельскохозяйственных машин Китай вышел на первое место в мире, к 2013 г. валовая торговля продукции сельскохозяйственной техники Китая составила почти 50 % мирового объема.

В-четвертых, резко увеличилось потребление Китаем удобрений (отечественное производство - экспорт + импорт) и составило 64,6 млн т. По данным Международной ассоциации производителей удобрений (IFA), в 2011 г. объем торговли удобрениями в мире достиг 175 млн т, т. е. Китай потребляет практически треть мировых удобрений и по использованию удобрений занимает первое место в мире.

В-пятых, присоединение (после вступления в ВТО) к открытому мировому рынку модифицирует структуру торговли. Согласно данным министерства коммерции КНР произведенная Китаем сельскохозяйственная продукция увеличилась с 30,4 млрд. долл. в 2002 г. до 194,5 млрд долл. в 2014 г., среднегодовой темп роста составил 16 %.

Согласно прогнозам Китайской академии сельскохозяйственных наук, будущее китайской модернизации сельского хозяйства столкнется со следующими проблемами:

Проблема 1. Рост инвестиций в современную сельскохозяйственную революцию приносит загрязнения окружающей среды, в т. ч. остатками минеральных удобрений, полиэтиленовой пленкой, а также загрязнение сельскохозяйственных пахотных земель и природных водных источников, вызванное эвтрофикацией водоемов, злоупотреблением пестицидами.

Проблема 2. Необходимость обеспечения безопасности пищевых продуктов, которая включает в себя ограничение использования различных гормонов и токсичных химических кормов. Новая сельскохозяйственная революция должна обеспечить безопасность продовольственных товаров.

Проблема 3. Старение сельскохозяйственной рабочей силы. Градация сельскохозяйственной рабочей силы по возрасту в 1990 г. представляла собой форму пирамиды: сверху узко, снизу широко. К 2010 г. форма пирамида постепенно изменилась и превратилась в форму «дыни»: сверху и снизу узко, в середине – широко.

Новое в аграрной политике – разрешение передачи земли: с 2009 г. фермеры, владеющие правами собственности на землю, получили право передачи земли на управление (сдача внаем) другим сельскохозяйственным компаниям (с сохранением права собственности), для расширения современной фермы (без права строительства промышленных зданий в коммерческих целях). Власти надеются, что это увеличит эффективность производства сельскохозяйственной продукции. Все уровни власти содействуют политике передачи земли. Китайская спутниковая система мониторинга сельхозугодий и получения геоинформации Beidou оказала большую помощь для воплощения политики передачи земли. В настоящее время политике передачи земли присущ экспериментальный характер, идет приготовление к передаче земли в рамках XIII пятилетки.

Сельское хозяйство Китая будет в XIII пятилетке придерживаться двух направлений: первое – переход к индустриализации с использованием интенсивных и высокотехнологичных производств, второе – сельский туризм. Упорядоченной передачей земли можно добиться создания крупных сельскохозяйственных предприятий, которые дают возможность интегрировать модели коммерциализации сельского хозяйства.

Анализ китайского опыта аграрных реформ позволяет сформулировать два предложения для Беларуси:

1. С 2016 г. полностью отменить налоги для сельхозпроизводителей, в т. ч. фермеров. Их вклад в бюджет незначителен, но это позволит несколько уменьшить субсидии аграриям.

2. Заимствовать китайский опыт по стимулированию создания частных сельских предприятий, на которых могут быть заняты аграрии в зимнее время. Такие предприятия могут заниматься первичной переработкой агропродукции, оказывать селянам всевозможные услуги.

3. Интегрировать агрогородки и заброшенные деревни с дачными поселками (интеграция города и деревни в сельской местности за счет упрощения продажи горожанам пустующих домов).

4. Использовать китайский опыт внедрения в сельском хозяйстве самых современных технологий.

Литература

1. Буздалов, И. Об опыте и результатах аграрных преобразований в Китае и России // Вопросы экономики. – 2014. – № 11. – С. 137–146.

2. Ковалев, М. Китай в XXI веке: обгоняющая модернизация / М. М. Ковалев, Лю Цзепин. – Минск: БГУ, 2011. – 172 с.

Материал поступил в редакцию 27.02.2015.

Оценка финансового состояния лесного, деревообрабатывающего и целлюлозно-бумажного комплекса Беларуси

Зеневич Юрий Леонидович,
аспирант кафедры инновационного менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В научной статье проведен анализ финансово-экономического состояния предприятий через определение коэффициентов обеспеченности собственными оборотными средствами, текущей ликвидности, обеспеченности финансовых обязательств активами; определены факторы, влияющие на конкурентоспособность лесной продукции.

In the scientific article was conducted an analysis of financial and economic state of an enterprise through determination of the coefficients: availability of internal funds, current liquidity, availability of financial obligations with assets, were determined the factors, which influence on competitiveness of forest products.

Введение

Экономические преобразования, происходящие в лесном комплексе республики и связанные с формированием рыночных отношений, должны в итоге обеспечить финансовую стабильность, повысить доходность лесохозяйственных предприятий и улучшить использование и воспроизводство лесных ресурсов.

Финансовая устойчивость предприятий лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности характеризует уровень обеспечения своих обязательств перед работниками, другими организациями и государством благодаря достаточным доходам, соответствию доходов и расходов.

Достижения финансовой стабильности экономики и устойчивого денежного обращения – это важнейшая задача для отрасли. Путь ее решения лежит через оздоровление финансов предприятий и стабилизацию общеэкономической ситуации, а также денежного обращения в целом. Поддержание устойчивого функционирования предприятий отрасли опирается на мониторинг их производственно-финансовой деятельности. Отслеживание ее индикаторов имеет целью наблюдение динамики ресурсов и учреждение негативных тенденций изменения их структур [1; 5].

Основная часть

В настоящее время сформировалась достаточно четкая система критериев и показателей оценки финансово-экономического состояния предприятий через определение коэффициентов: обеспеченности собственными оборотными средствами, текущей ликвидности, обеспеченности финансовых обязательств активами, отражающих наличие и размещение средств, реальные и потенциальные возможности [2]. Нами рассмотрено финансовое состояние лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности путем анализа указанных коэффициентов.

Коэффициент обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами (как показатель его финансовой устойчивости) определяется как отношение разности источников собственных средств и фактической стоимости внеоборотных активов к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде запасов и затрат, налогов по приобретенным ценностям, готовой продукции и товаров, в т. ч. отгруженных, а также выполненных работ, оказанных услуг, дебиторской задолженности, финансовых вложений, денежных средств и прочих оборотных активов.

Таблица 1 – Коэффициент обеспеченности промышленных предприятий республики собственными оборотными средствами (2012–2013 гг. и 1-е полугодие 2014 г.), %

Показатель	Норматив	На конец 2012 г.	На конец 2013 г.	На 01.07.2014 г.
Промышленность, всего	30	3,4	4,9	6,6
В том числе лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	30	1,1	8	2,6

Источник: собственная разработка

Таблица 2 – Распределение промышленных предприятий по степени обеспеченности оборотными средствами

Группа предприятий	На 01.01.2014 г.		На 01.07.2014 г.	
	Количество	% к общему количеству предприятий	Количество	% к общему количеству предприятий
I. *Не имеющие собственных оборотных средств*				
Промышленность, всего	1084	46,4	1093	46,3
В том числе лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	174	53,5	169	50,8
II. *Обеспеченные собственными оборотными средствами ниже норматива*				
Промышленность, всего	528	22,6	518	22,0
В том числе лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	93	28,6	93	27,9

Источник: собственная разработка

Таблица 3 – Коэффициент текущей ликвидности промышленных предприятий республики за 2012–2013 гг. и 1-е полугодие 2014 г., %

Показатель	Норматив	На конец 2012 г.	На конец 2013 г.	На конец 2014 г.
Промышленность, всего	170	121,0	128,6	136,7
В том числе лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	170	111,4	126,7	109,7

Источник: собственная разработка

Данные табл. 1 свидетельствуют об отсутствии у предприятий многих отраслей промышленности собственных оборотных средств для ведения эффективной хозяйственной деятельности.

Критическая ситуация, которая по ряду причин сложилась в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, говорит о необходимости принятия мер по совершенствованию финансовой системы отрасли, улучшению финансовой дисциплины.

Ситуация в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности на 1 июля 2014 г. по сравнению с 1 января 2014 г. несколько изменилась (табл. 2).

Число предприятий, не имеющих собственных оборотных средств, снизилось с 174 до 169. Однако 93 предприятия имели обеспеченность собственными оборотными средствами ниже норматива.

Устойчивость финансового положения предприятия характеризуется также уровнем платежеспособности (ликвидности), т. е. способности предприятия своевременно оплачивать свои разнообразные обязательства. Платежеспособность оценивается при помощи коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности финансовых обязательств активами. Самые мобильные активы – денежные средства и краткосрочные финансовые ресурсы.

В целом по промышленности наблюдается рост коэффициента текущей ликвидности (табл. 3), однако он по-прежнему остается ниже норматива. Крайне низким остается этот коэффициент в лесной, деревообрабатывающей и

Таблица 4 – Изменение коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами по промышленным предприятиям за 1-е полугодие 2014 г.

Показатель	На 01.01.2014 г.	На 01.07.2014 г.
Показатель, всего	37,5	38,4
В том числе лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	36,6	38,9

Источник: собственная разработка

целлюлозно-бумажной промышленности – ниже норматива на 36,1 %.

Наиболее жестким критерием ликвидности предприятия является коэффициент абсолютной ликвидности, который показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена предприятием незамедлительно. При этом в качестве платежных ресурсов в первую очередь рассматриваются денежные средства и краткосрочные финансовые вложения. Анализ финансовой деятельности предприятий ЛПК показывает, что коэффициент абсолютной ликвидности ниже норматива.

Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами характеризует способность предприятия рассчитываться по своим финансовым обязательствам после реализации активов. Он определяется как отношение всех (долгосрочных и краткосрочных) обязательств к общей стоимости имущества (активов) и не должен превышать 85 %.

Как видно из табл. 4, несмотря на некоторый рост коэффициента, его значение остается ниже норматива. Это подтверждает, что деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная отрасль является финансово неустойчивой и неплатежеспособной из-за низких коэффициентов обеспеченности собственными средствами и текущей ликвидности.

Полную картину финансовой устойчивости и платежеспособности дает анализ всех коэффициентов в совокупности.

Коэффициент автономии является дополнительным к коэффициенту обеспеченности финансовых обязательств активами, характеризует долю собственных средств в общем объеме источников средств предприятий и определяет степень их независимости от кредиторов и инвесторов. Чем он выше, тем более устойчиво финансово предприятие. На 01.07.2014 г. для промышленных предприятий он достиг 74,9 % и остается достаточно высоким, что позволяет предприятиям быть более привлекательными для кредиторов и, соответственно, привлекать больший объем инвестиций.

Все это, в свою очередь, способствует пополнению оборотных активов предприятий, обновлению внеоборотных, снижению себестоимости продукции и повышению ее конкурентоспособности на потребительском рынке.

Достижение устойчивой финансовой стабильности лесного комплекса может быть обеспечено за счет:

– поэтапного перехода лесохозяйственных предприятий на самоокупаемость и самофинансирование за счет дохода от продажи леса в заготовленном виде и мобилизации средств от реализации продукции рубок ухода и других лесохозяйственных мероприятий;

– последовательной либерализации рынка лесных товаров и услуг, в т. ч. древесины на корню и в заготовленном виде, семян, посадочного материала, услуг лесоохотничьего хозяйства;

– проведение разгосударствления и приватизации ряда нерентабельных лесопильно-деревообрабатывающих и других производств, не соответствующих профилю государственных лесохозяйственных предприятий;

– организации при лесоустроительном проектировании комплексных предприятий, осуществляющих свою деятельность в строгом соответствии с принципами постоянства, неистощительности и относительной равномерности лесопользования.

Международный опыт показывает, что для дальнейшего развития лесопромышленного комплекса целесообразно использовать кластерный подход к организации конкурентоспособных организационных структур и выбору стратегий. Технические новшества, дифференциация продукции и масштабы поступления товаров на экспорт считаются следствием такой организации, в основу которой закладываются стратегии фирм, родственные и поддерживающие отрасли, параметры факторов и параметры спроса, причем каждый детерминант влияет на все остальное. Следует отметить, что существование кластеров отраслей, пользующихся общими ресурсами, технологиями и инфраструктурой, стимулирующей инвестиции, является реальностью во всем мире.

Вывод отраслей ЛПК на самофинансирование и обеспечение высокой рентабельности производимой продукции возможен только за счет освоения конкурентоспособной продукции, строгого соблюдения технических параметров уже выпускаемых изделий.

Однако наличие конкурентоспособной продукции, как показывает практика, не всегда позволяет предприятию реализовывать это преимущество из-за отсутствия опыта использования всего комплекса маркетинговых средств. Эффективность работы товаропроводящих сетей предприятия является одной из важных предпосылок и условием его конкурентоспособности.

Факторами, определяющими структуру конкуренции, выступают: наличие на рынке конкурентных предприятий, размер фиксированных издержек по всей работе предприятий, льготы, преференции и имеющиеся барьеры, дифференциация, диверсификация производства, внешнеторговые возможности.

Изучение сильных и слабых сторон предприятия, определение сфер его конкурентных преимуществ позволит выбирать вариант реформы и формирования перспективной производственной стратегии.

Древесное сырье и изделия из них, поставляемые на экспорт, пользуются спросом во многих странах – России, Финляндии, Голландии, Германии, Латвии, Литве, Польше и др., и с каждым годом спрос на них возрастает. Повышение конкурентоспособности производимой лесопродукции на отечественном и внешнем рынке поставлено в центре реформ лесного комплекса.

Нами рассмотрены основные проблемы, влияющие на конкурентоспособность лесопромышленного комплекса. Прежде всего, они вызваны недостаточным техническим уровнем производства. Большая часть парка машин и оборудования предприятий морально и физически устарела. Рост объемов производства в последние годы обеспечивается за счет интенсификация использования действующих мощностей.

Мощности предприятий ЛПК по выпуску конкурентоспособных на мировом рынке целлюлозы, картона загружены в среднем на 80–90 %, а на подавляющем большинстве предприятий – практически на 100 %, резерва роста производства продукции практически не осталось. В республике принимаются меры по расширению указанных производств и наращиванию производственных мощностей. К ним, в частности, относится строительство целлюлозного завода в составе ОАО «Светлогорский целлюлозно-картонный завод» и завода по производству газетной бумаги в г. Шклов, а спрос на бумагу и картон, по данным ФАО и Европейской лесной комиссии, велик, потребности в бумаге и картоне к 2015 г. на международном рынке вырастут по сравнению с 2010 г. на 42 %.

В то же время в лесопилении производственные мощности используются лишь на 40–50 %. Это результат того, что в предыдущие 15–20 лет интенсивно велось строительство примитивных лесопилок, которые по своему технологическому уровню могут использовать не более 50 % пиловочного сырья. Лишь на немногих крупных лесопильных предприятиях мощности используются на 60–75 %.

Недоиспользование имеющихся мощностей обусловлено также и тем, что, во-первых, рынок в основном уже насыщен обычными материалами, и в основном невысокого качества, а потребителям сегодня нужна качественная и специфическая продукция. Во-вторых, это связано с отсутствием новых технологий, чрезмерным износом машин и оборудования, установленных на промышленных объектах. В течение последних лет из-за отсутствия финансовых средств большинство предприятий лесопромышленного комплекса проводило техническое перевооружение в незначительных объемах. Износ основных промышленно-производственных средств (фондов) лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности в 2013 г. в республике достиг 64,5 %, а по отдельным предприятиям – более 74 % при пороговом (критическом) значении 40 %. Средний возраст установленного оборудования составляет 15–20 лет. Оборудование предприятий ЛПК стареет быстрее темпов обновления его активной части. Неудовлетворительное техническое состояние оборудования многих лесопильных предприятий не позволяет производить дорогостоящую конкурентоспособную продукцию.

В экспортоориентированной целлюлозно-бумажной промышленности износ машин и оборудование находится на уровне 72,8 %. Производство фанеры базируется в основном на использовании оборудования, установленного до 1990 г. Действующие в стране предприятия по производству древесно-волокнистых плит также в ряде случаев работают на изношенном оборудовании по старым технологиям. Из-за нехватки высокотехнологичных мощностей в стране производится всего лишь 41,5 % пиломатериалов,

Таблица 5 – Структура затрат на производство продукции по лесной, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной промышленности (2010–2014 гг.), % к итогу [3]

Затраты на производство	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2014 г.
Всего	100	100	100	100	100	100
В том числе: материальные	68,2	66,4	68,9	65,9	63,5	63,6
на оплату труда	18,0	12,9	15,7	17,0	19,2	18,5
отчисления на социальные нужды	1,9	4,8	3,7	5,2	4,8	5,1
амортизация	9,6	4,4	3,7	5,2	4,8	5,1
прочие затраты	2,3	11,5	5,7	5,6	5,5	5,9

Источник: собственная разработка

8,4 % клееной фанеры, 14,6 % древесно-стружечных плит, чуть более 12 % выпускается бумаги и картона. Только до 35 % заготовленной древесины идет на производство продукции путем глубокой химической переработки. По-прежнему важнейшей проблемой отрасли остается недостаток инвестиций в развитие ЛПК.

Из-за недостатка высокопроизводительной техники в лесной промышленности низка производительность труда. На лесосечных работах на одного работающего приходится менее 8 тыс. куб. м заготовленной древесины, в развитых странах 12–15 тыс. куб. м. В деревообработке на большинстве предприятий производительность в несколько раз ниже, чем на аналогичных зарубежных предприятиях.

Значительное влияние на конкурентоспособность отечественного ЛПК оказывает высокий уровень производственных издержек. Основные причины этого – высокая энерго- и металлоемкость производимой продукции, меньшая производительность труда, отсталые технологии в производстве и управлении им, правовая, экономическая и институциональная неупорядоченность хозяйственной деятельности как отдельных производств, так и в целом отрасли.

Как видно из табл. 5, материальные затраты на производство продукции в ЛПК чрезмерно высоки, составляют в течение 2010–2014 гг. от 68,2 до 63,6 %. Уменьшение их доли в стоимости продукции идет медленно, а в 2014 г. они увеличились к 2012 г. на 0,4 %. На 40,9 % снизились с 2010 к 2013 г. амортизационные отчисления.

В структуре материальных затрат на производство товарной продукции значительную долю занимает стоимость топливно-энергетических ресурсов, сырья и материалов. Негативно влияют на величину издержек производства темпы роста стоимости топлива, энергии, железнодорожных тарифов, которые значительно опережают темпы роста цен на продукцию лесопромышленного производства.

Выводы

Повышение доходности, конкурентоспособности лесопромышленного производства, по нашему мнению, может быть достигнуто за счет резкой активизации работы по следующим важным направлениям.

Прежде всего, это можно сделать путем активизации инвестиционной и инновационной деятельности, что со стороны государства должно обеспечиваться мерами в области налоговой, кредитной, таможенно-тарифной политики.

Для ускорения темпов технического перевооружения предприятий ЛПК следовало бы отменить или снизить таможенные пошлины на машины и оборудование, завозимые для ЛПК, не производимые в Беларуси, но крайне необходимые для модернизации производств ЛПК, особенно для производства продукции глубокой переработки. Для придания этому вопросу системного характера и исключения проблем для бизнеса целесообразно утвердить на уровне правительства перечень таких машин и оборудования [4].

Приоритетным для государства на ближайшую перспективу должно стать расширение масштабов производства отечественной конкурентоспособной техники с повышением доли техники V и VI технических укладов.

Эффективным направлением технического переоснащения предприятий является развитие лизинговых операций. Учитывая, что лизинг техники в первую очередь необходим малорентабельным лесозаготовителям, им должна быть оказана государственная поддержка. Это может быть субсидирование части их затрат по уплате лизинговых платежей по договорам лизинга.

Необходимо ускорить процесс формирования в отрасли национальной системы добровольной лесной сертификации, которая играет немалую

роль в повышении конкурентоспособности производимой продукции.

Реально конкурировать на мировом рынке сегодня можно при наличии сертифицированной по международным стандартам системы менеджмента качества.

В мире сегодня действуют три системы сертификации лесов: панамериканская, паневропейская и FSC. Следует отметить, что до сих пор взаимного их признания не существует. На разных рынках признаются разные системы. Чтобы расширить рынок сбыта продукции, сертифицированному производителю зачастую приходится сертифицироваться уже по другой системе. Унифицировать законодательство в этой области в наших интересах. Паневропейская система нам ближе, мягче других, предполагает присутствие на европейских рынках лесопроизводителей, имеющих национальные сертификаты.

Литература

1. Янушко, А. Д. Экономика лесного хозяйства: учеб. пособие. – Минск: ЦВН Минфина, 2014. – 368 с.

2. Пилиев, С. Лесные запасы России: аспект управления // Экономист. – 2003. – № 8. – С. 56–58.

3. Статистические бюллетени Национального статистического комитета Республики Беларусь. Статистика: янв. – дек. 2014; янв. – дек. 2013; янв. – дек. 2012 г. – Минск: ГВН Нацстаткомитета РБ, 2012–2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ivcstat.by/index.php?id=67&Itemid=65&option=com_content&view=article

4. Хамчуков, Д. Ю. Конкурентоспособность отраслевого уровня: актуальность, содержание, особенности, факторы // Экономический бюллетень НИЭИ М-ва экономики РБ. – 2012 г. – № 12. – С. 3–18.

5. Полоник, С. С. Лесные ресурсы Беларуси: анализ, оценка, прогноз. – Минск: ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь», 2005. – 248 с.

Материал поступил в редакцию 27.02.2015.

Трудовой потенциал национальной экономики: теоретико-методологический аспект

Лабейко Ольга Анатольевна,
магистр экономических наук, аспирант кафедры международного менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье исследуется концепция трудового потенциала страны. Раскрыты основные подходы к определению категории «трудовой потенциал». Проанализированы особенности и проблемы формирования трудового потенциала национальной экономики, современное состояние и структура.

The article deals with the concept of the labour potential of the country. The basic scientific approaches to the definition of the category 'labour potential' are analyzed. The present-day estimate of the use of labour resources in the national economy is given in the article.

Формирование социально ориентированной модели рыночной экономики на основе инновационного развития предполагает, с одной стороны, эффективное использование конкурентных преимуществ, к которым, в первую очередь, относится трудовой потенциал экономической системы, с другой стороны, актуальным становится изучение реального человека, его индивидуальных способностей, потребностей, интересов, мотивов поведения, возможностей участия в общественно полезной деятельности.

Эффективное использование трудового потенциала невозможно без оценки его состояния, определения условий формирования и развития. Особенно актуально в этой связи становится исследование процесса воспроизводства трудового потенциала, выявление и анализ факторов, детерминирующих формирование, распределение и использование совокупных способностей к труду.

Всестороннюю характеристику количественных и качественных параметров трудовых возможностей человека, многофакторную оценку процесса их воспроизводства дает экономическая категория «трудовой потенциал». Понятие «трудовой потенциал» появилось в отечественной научной литературе и экономической практике в 70-е гг. XX века и стало своего рода реакцией научной мысли на происходящий трансформационный процесс в экономической системе и обществе в целом. Несмотря на достаточно большое количество публикаций, посвященных исследованию содержания и структуры трудового потенциала, выявлению показателей количественной и качественной оценки, остаются нерассмотренными условия его формирования, распределения (перераспределения) и использования. Требуется комплексный подход, дающий возможность произвести оценку трудового потенциала и факторов, его определяющих на каждой стадии воспроизводственного процесса.

Анализ литературных источников показал, что существует множество взглядов и толкований категории «трудовой потенциал». Из всего многообразия подходов можно выделить три основных:

– *ресурсный*, рассматривающий трудовой потенциал как совокупность количественных и качественных характеристик трудовых ресурсов страны;

– *факторный*, представляющий трудовой потенциал как систему материальных и трудовых факторов, т. е. определяется он косвенно по отношению к объекту потенциала не через прямой подсчет ресурсов, а через факторы, влияющие на эти ресурсы;

– *системный*, определяющий потенциал как способность комплекса ресурсов решать поставленные перед ним задачи, т. е. трудовой потенциал – это целостное выражение совокупной возможности персонала для выполнения каких-либо задач.

Сторонники первого подхода В. В. Адамчук, А. М. Бабич, Т. Г. Озерникова, Ю. М. Остапенко, О. В. Ромашов, М. Е. Сорокина определяют трудовой потенциал общества как обобщающий показатель процесса становления и развития человека в трудовой деятельности [1]. Содержание данной

экономической категории состоит в собирательной характеристике ресурсов, привязанных к месту и времени. Трудовой потенциал общества концентрирует в себе три уровня связей и отношений:

– первый уровень отражает прошлое, т. е. представляет собой совокупность свойств, накопленных системой в процессе ее становления и обуславливающих ее возможности функционирования и развития;

– второй уровень характеризует практическое использование наличных способностей в настоящем;

– третий уровень ориентирован на развитие, приобретение новых знаний и навыков работников в процессе всей свой трудовой деятельности.

Н. И. Есинова и Ю. П. Кокин предложили следующую структуру трудового потенциала, которая включает:

– трудовой потенциал отдельных работников как основу трудового потенциала предприятия;

– трудовой потенциал отрасли – совокупную возможность и стремление реальных и потенциальных работников к достижению определенных результатов в производственной и научной сферах отрасли;

– трудовой потенциал региона как совокупную возможность и стремление трудоспособного населения региона к участию в общественно полезной деятельности;

– трудовой потенциал страны включает в себя совокупную возможность и стремление трудоспособного населения страны к участию в общественно полезной деятельности и представляет собой субъективную составляющую конкурентоспособности национальной экономики.

Авторы акцентируют внимание на оценке трудового потенциала в количественном и качественном отношении. В количественном отношении общественный трудовой потенциал характеризует возможности общества по привлечению к общественному труду населения разного пола и возраста. В качественном отношении – это реальные возможности общества по реализации всего многообразия личных способностей и качеств через участие в общественно полезной деятельности. В качестве основного показателя объема применяется численность трудовых ресурсов в рассматриваемом периоде, а показателя использования – человекочас.

Р. П. Колосова, В. Г. Костаков, А. А. Ткаченко рассматривают трудовой потенциал лишь в качественном срезе. К компонентам трудового потенциала ученые относят: пол; возраст; образование; состояние здоровья.

Показатели, дающие оценку этим компонентам, могут относиться как к отдельному человеку, так и к различным коллективам, в т. ч. к населению страны в целом. Авторы взаимно увязывают понятия «трудовой потенциал страны» и «использование трудовых ресурсов». Трудовой потенциал выступает своеобразным видом распределения трудовых ресурсов и используется как методологический инструмент их изучения [4]. В свою очередь, под использованием понимается распределение трудовых ресурсов и эффективность их применения в народном хозяйстве. Распределение трудовых ресурсов по видам занятости авторы предлагают проводить в соответствии с Международным классификатором статуса занятости (МКСЗ-93): 1) наемные работники; 2) работодатели; 3) лица, работающие за свой счет; 4) члены производственных кооперативов; 5) помогающие члены семьи; 6) работники, не классифицируемые по статусу. Эффективность применения труда оценивается с помощью показателя производительности труда. Там, где материальные блага не производятся (например, в системе образования, в здравоохранении), применяются различные показатели, адекватно отражающие конечные результаты этих видов деятельности. Вышеупомянутые ученые считают, что такой подход дает возможность изучения и определения трудового потенциала предприятия, территории и общества в целом.

Б. М. Генкин и Р. А. Фатхутдинов акцентируют внимание на трудовом потенциале человека как части потенциала личности, т. е. по отношению к индивидууму трудовой потенциал – это часть потенциала человека, который формируется на основе природных данных (способностей), образования, воспитания и жизненного опыта. Ученые детально описывают компоненты трудового потенциала.

Таким образом, ресурсный подход дает всестороннюю количественную и качественную оценку сущностных возможностей трудоспособного населения как носителя трудового потенциала, их численности и структуры, источников формирования и распределения по сферам и отраслям народного хозяйства.

Однако, по нашему мнению, при таком подходе не определяются взаимосвязь и взаимное влияние компонентов трудового потенциала. Отсутствует определение и характер воздействия условий формирования, распределения и исполь-

зования трудового потенциала общества. Таким образом, выявить резервы, источники увеличения и пути повышения использования трудового потенциала в национальной экономике не представляется возможным. Ввиду широкого круга используемых разноплановых показателей нарушается целостность системы оценки, что значительно искажает представление о многогранной категории «трудовой потенциал».

Сторонники факторного подхода рассматривают трудовой потенциал опосредованно, через характеристику условий их формирования, распределения и использования. Ученые рассматривают трудовой потенциал в качестве слагаемой характеристики экономического потенциала страны, который может быть реализован через механизм занятости.

А. И. Архипов, М. Н. Ким, Н. Н. Морозова считают, что под трудовым потенциалом следует понимать общественную комбинацию способностей, знаний, навыков людей, которые они применяют или могут применить в общественном производстве на данном этапе его развития. Авторы определяют трудовой потенциал как многоуровневую интегральную категорию, характеризующую экономический потенциал через показатели количества, качества и меры совокупных способностей трудоспособной части населения отдельных территорий или общества в целом к общественно полезной деятельности [2]. Содержание понятия раскрывается через структуру трудового потенциала, в число слагаемых которого включается демографическая, естественно-биологическая, обра- зовательно-квалификационная и социально-экономическая составляющие. Задачей оценки демографического компонента трудового потенциала является определение численности и состава лиц, способных к участию в общественном труде. Естественно-биологическое слагаемое исходит из необходимости учета состояния здоровья населения, от которого зависит уровень трудоспособности, работоспособности и психофизиологической пригодности людей к труду. Образовательно-квалификационная составляющая имеет целью оценку подготовленности трудоспособного населения к участию в процессе труда и производства с учетом меняющихся технико-технологических и организационных условий хозяйствования. Речь идет о подготовленности к выполнению управленческих, исполнительных и творческих функций с позиции общей, профессиональной и экономической культуры. Характеристика социально-экономического компонента трудового потенциала важна для оценки таких социальных качеств работников, как инициативность, конкурентоспособность, дисциплинированность, гибкость и мобильность, самостоятельность. Каждый из перечисленных признаков может быть охарактеризован с помощью большого числа показателей, которые отражают с различных сторон характеристики трудового потенциала общества.

По мнению ученых, количественные и качественные стороны трудового потенциала необходимо оценивать в единстве с материально-вещественными, организационными и социально-экономическими условиями его реализации, существующие же методики оценки применительно к поколению людей чрезвычайно трудоемки и поэтому не имеют практического смысла.

Современные ученые и исследователи В. Д. Егоров, А. В. Васильев, Н. Н. Привалова, А. В. Тарасевич при анализе трудового потенциала страны акцентируют свое внимание на демографических или социально-экономических факторах и их влиянии на формирование трудового потенциала.

Таким образом, факторный подход дает широкую интерпретацию условий воспроизводства трудового потенциала страны. Однако авторами не выявлено четкой структуры показателей, характеризующих трудовой потенциал, не проанализирована взаимосвязь между такой системой и факторами формирования трудового потенциала, что лишает возможности практического применения. Отсутствие единой методики оценки общего уровня трудового потенциала по предлагаемой структуре признаков затрудняет выработку системы мер, направленных на увеличение и повышение использования трудового потенциала общества.

В рамках системного подхода ученые рассматривают трудовой потенциал в разрезе экономически активного населения. По мнению Н. Н. Морозовой, М. В. Мясниковича, количественное представление трудового потенциала имеет еще одно название – экономически активное население. Н. А. Громыко, О. И. Приходченко, В. Н. Шимов рассматривают трудовой потенциал как численность трудовых ресурсов страны, а анализ состояния и использования трудового потенциала проводят на основании баланса трудовых ресурсов в разрезе экономически активного и неактивного населения. Такой усеченный подход к исследованию концепции трудового потенциала страны дает оценку только его части, лишая воз-

Рис. 1 – Факторы, оказывающие непосредственное влияние на воспроизводство трудового потенциала

Источник: собственная разработка

можности исследовать источники и резервы увеличения трудового потенциала.

По нашему мнению, трудовой потенциал является социально-экономической категорией, в которой заключен двойственный характер его содержания. С одной стороны, он выступает как важнейший компонент экономического потенциала страны, с другой стороны, трудовой потенциал – это источник удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей человека. Таким образом, трудовой потенциал общества – это совокупность физических и интеллектуальных способностей населения, реализация которых способствует удовлетворению как личных, так и общественных потребностей.

Трудовой потенциал включает количественную и качественную составляющие. Количественные характеристики трудового потенциала страны определяются численностью населения в трудоспособном возрасте, а также населения старше и младше трудоспособного возраста, занятого в общественном производстве. К качественным компонентам относятся:

– психофизиологическая структура, отражающая состояние здоровья, половозрастной состав и т. д.;

– профессионально-квалификационная структура, включающая образовательный уровень трудового потенциала, его распределение по видам экономической деятельности, уровень квалификации.

Кроме того, на любом уровне (индивид, предприятие, общество) имеются как специфические характеристики, так и общие, присущие системе в целом. При оценке состояния и развития трудового потенциала необходим подход, вбирающий в себя количественные, качественные составляющие, а также агрегированные показатели его воспроизводства.

Воспроизводство трудового потенциала – процесс непрерывного возобновления потребляемого (функционирующего) трудового потенциала в общественном производстве. Этот процесс включает следующие стадии:

– формирование (количественное восстановление, получение общего и специального образования);

– распределение и перераспределение (трудовая и территориальная мобильность);

– использование (реализация трудового потенциала в организации).

На воспроизводство трудового потенциала оказывает непосредственное влияние ряд факторов, которые по содержательному принципу можно представить следующим образом (рис.1).

На основании проведенного исследования современных подходов к концепции трудового

потенциала необходимо сделать следующие выводы:

– трудовой потенциал общества является социально-экономической категорией, в которой заключен двойственный характер его содержания. С одной стороны, он выступает как важнейший компонент экономического потенциала страны, с другой – это источник удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей человека;

– оценка трудового потенциала должна осуществляться в контексте факторов, непосредственно влияющих на процесс его воспроизводства, что даст возможность выявить резервы увеличения и направления развития.

Литература

1. Адамчук В. В., Ромашов О. В., Сорокина М. Е. Экономика и социология труда: учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 407 с.

2. Морозова Н. Н. Механизмы управления трудовым потенциалом в Республике Беларусь: монография / Н. Н. Морозова, В.П. Шорохов. – Могилев: МГУ им. А. А. Кулешова, 2005. – 312 с.

3. Национальная экономика Беларуси: учебник / В. Н. Шимов, Я. М. Александрович, А. В. Богданович [и др.]; под ред. В. Н. Шимова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2006. – 751 с.

4. Экономика труда и социально-трудовые отношения / Р. П. Колосова, В. Г. Костаков, А. А. Ткаченко и др. – М.: Изд-во МГУ, ЧеРо, 1996. – 623 с.

5. Экономика труда: Учебник / Под ред. проф. Ю. П. Кокина. – М.: Юристь, 2002. – 592 с.

Материал поступил в редакцию 23.02.2015.

Моделирование рынка жилой недвижимости

Михасенко Диана Андреевна,
аспирант кафедры математической экономики и эконометрики
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье исследуется рынок жилья Беларуси и построены эконометрические модели прогнозирования стоимости жилья.

In article the housing market of Belarus is investigated and econometric models of forecasting of cost of housing are constructed.

Моделирование рынка жилой недвижимости в Беларуси – малоизученный раздел экономических исследований. Российские экономисты [1–2] публикуют десятки статей с различными методиками прогнозирования цен на жилье на основании однофакторных (эластичность по доходам) и многофакторных (доходы, кредиты, перелив инвестиций на рынок жилья) методик регрессионного анализа, методик нейронных сетей и технического анализа. Следует отметить, что различные аспекты жилищной проблемы затрагивали в своих трудах многие выдающиеся экономисты. Среди них необходимо выделить работы Е. Бем-Баверка, Т. Веблена, К. Маркса и Ф. Энгельса, А. Маршалла, К. Менгера, У. Петти, А. Смита. Формирование и развитие рынка недвижимости в России содержится в работах таких исследователей, как А. Н. Асаул, Н. Н. Ноздрина, О. Е. Медведева, Г. М. Стерник, А. Б. Хуторецкий.

Критерии доступности жилья

На сегодняшний день стоимость квадратного метра жилой недвижимости в г. Минске составляет 1720 долл. США. Много это или мало? Для того чтобы судить о справедливости стоимости жилья в стране, стоит рассматривать ее в динамике и через призму сравнительных характеристик.

Динамика изменения стоимости жилой недвижимости (рис. 1) начиная с 2005 г. – времени, с которого началось полноценное ведение статистики в области недвижимости в Республике Беларусь, показывает, что на протяжении длительного периода (с 2009 по 2012 г.) стоимость жилой недвижимости в Беларуси оставалась относительно стабильной. С 2012 г. цены начали расти из-за увеличения стоимости строительства, в частности, роста статистических индексов стоимости строительно-монтажных работ. Были изменены условия постановки нуждающихся граждан на учет, в связи с чем те из них, которые перестали попадать под критерии нуждаемости, были вынуждены решать свой квартирный вопрос самостоятельно. Категория некогда нуждающихся подняла спрос на рынке, что закономерно привело к росту стоимости. Девальвация 2011 г., подорвавшая доверие населения к национальной валюте, и сделала вложение сбережений в недвижимость более привлекательным способом сохранения капитала.

Европейский статистический комитет приводит данные по процентному изменению стоимости жилой недвижимости в 2011, 2012 и 2013 гг. в процентном изменении к 2010-му в европейских странах, где за базисный период принимает 2010 г. (рис. 2).

Как видим, кроме Беларуси, стоимость жилья значительно выросла в Эстонии, Латвии, Норвегии, Исландии и Люксембурге. Не столь существенный, но все же рост наблюдался в Германии, Швеции, Литве, Бельгии и Финляндии.

Большей ясности ситуации на рынке жилой недвижимости можно достичь, рассчитав коэффициент доступности жилья. Согласно определению программы ООН по развитию населенных пунктов Habitat данный коэффициент представляет собой отношение стоимости условной квартиры (54 кв. м) к среднедушевому годовому доходу семьи из трех человек. Коэффициент доступности жилья может принимать значения от 0 до бесконечности: 0 – в случае предоставления жилья бесплатно, 1 – когда годовой доход семьи не меньше стоимости квартиры, и возрастать до бесконечности при приближении дохода семьи к нулю.

В Беларуси коэффициент доступности жилья изменился с 6,4 в 2010 г. до 5,5 в 2013-м (рис. 3).

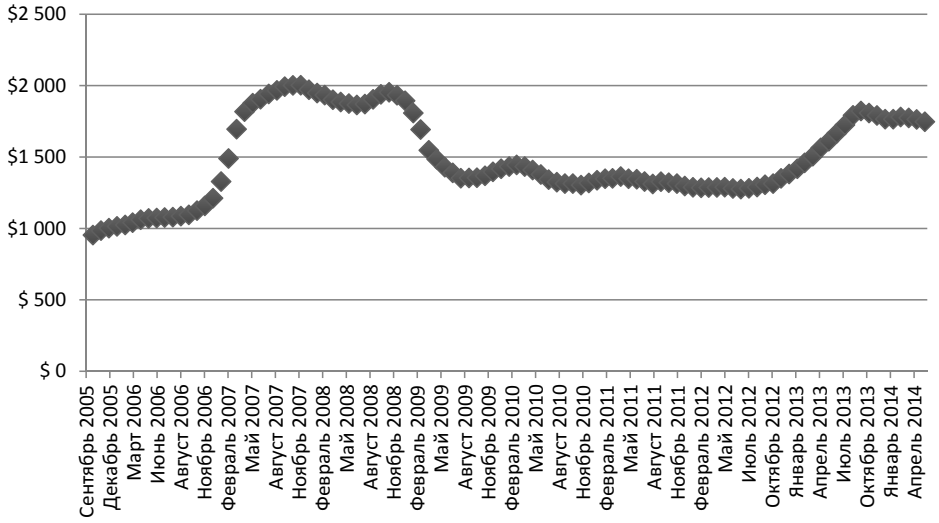


Рис. 1 – Динамика изменения стоимости жилой недвижимости
Источник: расчеты автора на основе базы данных http://www.realt.by

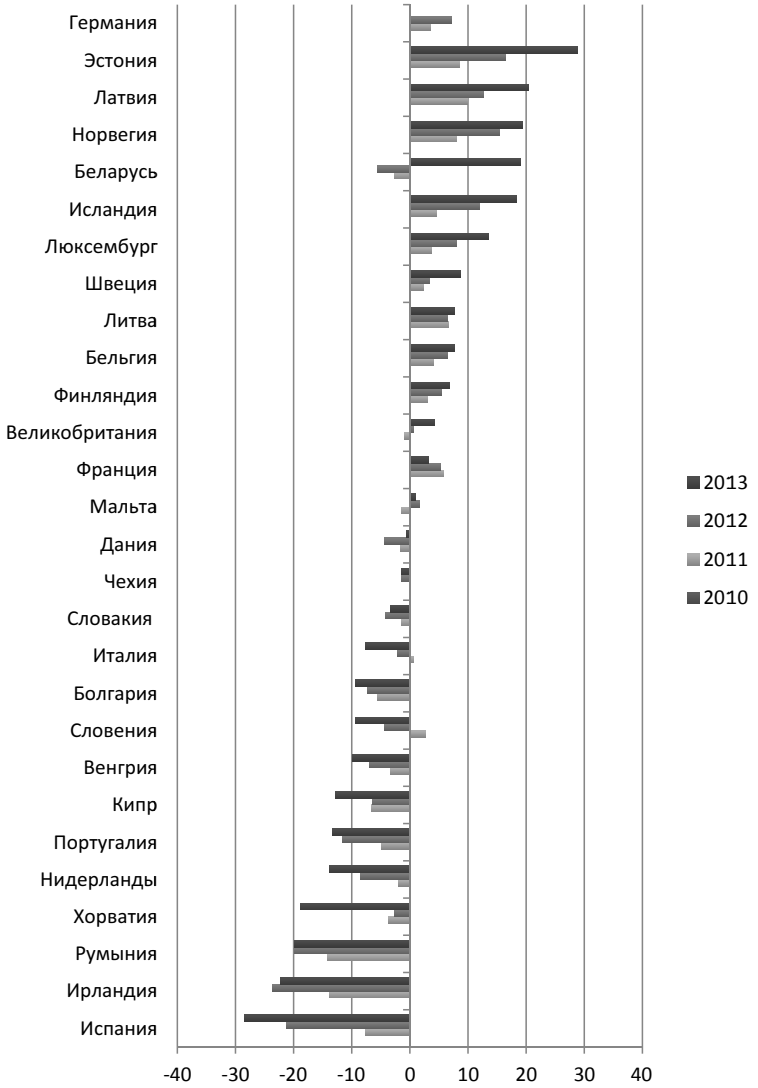


Рис. 2 – Процентное изменение стоимости жилья относительно 2010 г.
Источник: расчеты автора на основе базы данных http://epp.eurostat.ec.europa.eu

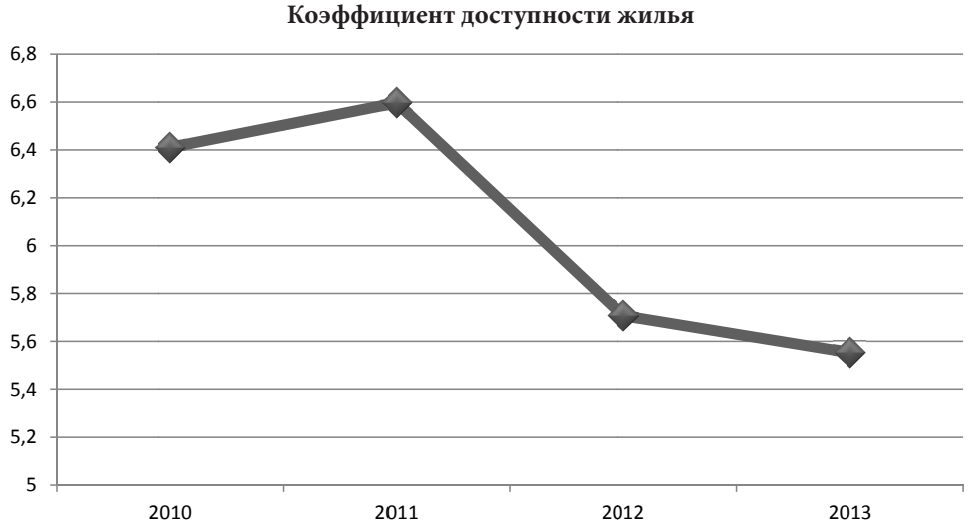


Рис. 3 – Динамика изменения коэффициента доступности жилья
Источник: расчеты автора

Рис. 4 – Динамика изменения коэффициента доступности жилья с учетом прожиточного минимума
Источник: расчеты автора

Это означает, что в 2010 г. среднестатистической белорусской семье, состоящей из трех человек, понадобилось бы 6,4 года для приобретения в собственность жилья при использовании собственных накоплений с возможностью привлечения ипотечного кредита. В 2013 г., учитывая изменения доходов населения, на приобретение квартиры площадью 54 кв. м семье было необходимо уже 5,5 года.

Более реальную оценку доступности жилья дает модель, учитывающая стоимость годовых текущих расходов на все потребности семьи в виде ее годового прожиточного минимума. Для расчета коэффициента берется отношение средней стоимости квартиры площадью 54 кв. м к среднегодовому доходу за вычетом прожиточного минимума.

Для Беларуси при учете прожиточного минимума коэффициент доступности жилья в 2010 г. составлял 7,2 (рис. 4). Это означает, что столько времени было необходимо семье для его приобретения. В 2013 г. показатель составил 6,2 – таким образом, время для накоплений сократилось на год.

Следует учитывать, что при расчете коэффициента доступности жилья речь идет о той части населения, которая способна самостоятельно обеспечить себя жильем путем приобретения его в собственность (в т. ч. с помощью ипотечных кредитов) – т. е. рассчитывается рыночная доступность жилья. Существует также понятие социальной доступности жилья, когда речь идет о гражданах, нуждающихся в той или иной помощи со стороны государства в реализации права на жилье. Динамика изменения числа семей, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий с 2000 г., выглядит следующим образом:

Число граждан (семей), состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий (на конец года)

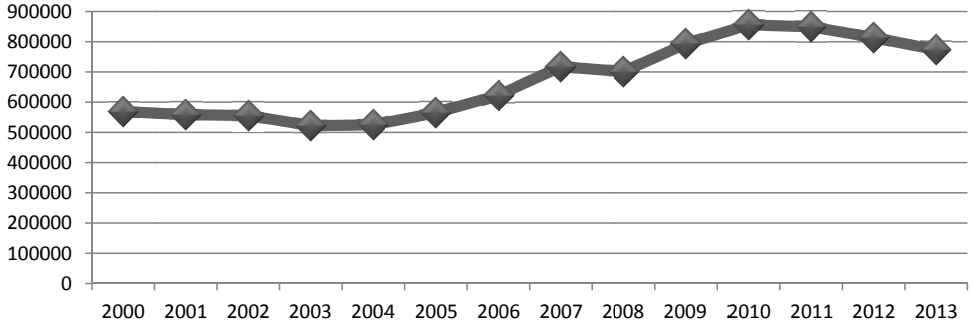


Рис. 5 – Динамика изменения количества семей, состоящих на учете нуждающихся

Источник: расчеты автора на основе базы данных http://www.belstat.gov.by

Таблица 1 – Рейтинг стран по доступности жилья (2012 г.)

Занимаемое место	Страна	Заработная плата/кв. м	Занимаемое место	Страна	Заработная плата/кв. м
1	Португалия	0,98	20	Сербия	0,35
2	Бельгия	0,96	21	Финляндия	0,35
3	Кипр	0,86	22	Литва	0,34
4	Нидерланды	0,71	23	Болгария	0,34
5	Германия	0,60	24	Швеция	0,32
6	Ирландия	0,59	25	Беларусь	0,30
7	Австрия	0,55	26	Румыния	0,30
8	Испания	0,54	27	Италия	0,29
9	Люксембург	0,53	28	Польша	0,28
10	Мальта	0,48	29	Молдова	0,26
11	Греция	0,48	30	Швейцария	0,23
12	Дания	0,46	31	Украина	0,22
13	Словакия	0,45	32	Венгрия	0,22
14	Эстония	0,45	33	Турция	0,20
15	Андорра	0,43	34	Франция	0,19
16	Македония	0,40	35	Черногория	0,16
17	Хорватия	0,36	36	Монако	0,14
18	Словения	0,35	37	Великобритания	0,09
19	Чехия	0,35	38	Россия	0,07
20	Латвия	0,35			

Источник: расчеты автора на основе базы данных http://epp.eurostat.ec.europa.eu

В течение длительного периода (более 10 лет) наблюдался планомерный рост числа семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий. И лишь в последние 3 года наметилась тенденция к снижению их количества. Однако не следует упускать из виду ужесточение условий постановки на учет, что достаточно значительно сократило число семей, попадающих в категорию нуждающихся.

Анализ соотношения стоимости квадратного метра и средней заработной платы по 39 европейским странам, ведущим статистику стоимости жилья (табл. 1), показывает, что белорусы находятся на 25-м месте среди 38 европейских стран. Это соотношение хуже не только у наших соседей Польши, Украины, России, но и в ряде высокоразвитых стран: Италии, Швейцарии, Франции, Великобритании.

Факторное моделирование стоимости жилья

Для моделирования поведения цен на рынке жилой недвижимости в данной статье рассмотрим 2 основных фактора: среднемесячную зара-

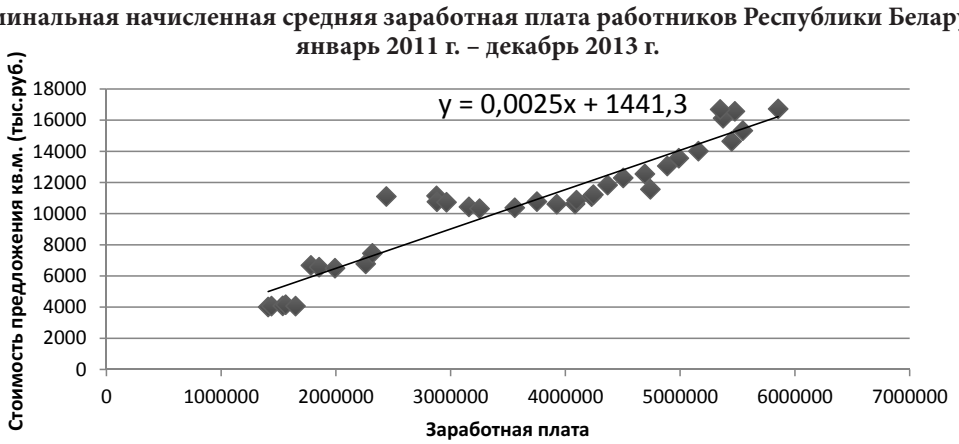


Рис. 6 – Зависимость стоимости жилья и среднемесячной заработной платы
Источник: расчеты автора на основе базы данных http://www.belstat.gov.by

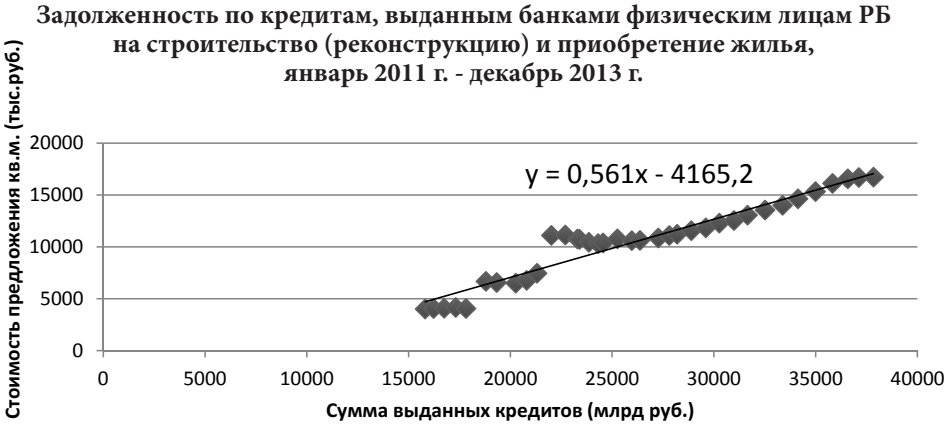


Рис. 7 – Зависимость стоимости жилья и задолженности по кредитам на жилье
Источник: расчеты автора на основе базы данных http://www.belstat.gov.by

ботную плату (основную долю вложений в жилую недвижимость составляют собственные накопления граждан) и задолженность по кредитам, выданным банками физическим лицам Республики Беларусь на строительство (реконструкцию) и приобретение жилья (рис. 6, 7).

Линейные регрессивные модели (рис. 6, 7) имеют высокую точность: 96 % вероятности в прогнозе стоимости жилья с учетом выданных кредитов и 95 % – с учетом заработной платы. Влияние сезонной составляющей, отраженной в экспоненциальной модели, зависящей от обоих факторов, ведет к построению еще более точной модели. Прогноз, построенный на основании модели экспоненциального тренда от двух факторов – заработной платы и задолженности по кредитам – за последние 36 месяцев с учетом сезонной составляющей отображен на рис. 8, из которого видно, что стоимость жилья к концу 2015 г. практически достигнет 20 млн бел. руб.

Следует отметить, что традиционно в Республике Беларусь при купле-продаже жилья ценообразование ведут в иностранной валюте (доллар США). Однако по законодательству в договорах все расчеты по сделкам производятся в белорусских рублях. И если стоимость в долларовом эквиваленте за последние месяцы несколько снижалась, то в национальной валюте с учетом роста курса доллара снижения не происходило и стоимость квадратного метра жилой площади только возрастала. Как свидетельствует график, изображенный на рис. 8, стоимость, отображенная в белорусских рублях, будет медленно расти на протяжении последующих месяцев. Резкие изменения цен могут происходить в случае девальвации белорусского рубля. Более достоверной будет модель, построенная с учетом долларовых цен, однако в этом случае возникают сложности с моделированием рублевого кредита (валютные кредиты на строительство жилья в Беларуси запрещены).

Заключение

Девальвация 2014–2015 гг. заметно снизила цены на рынке жилья. Стала снижаться непосред-

Рис. 8 – Прогноз стоимости квадратного метра жилой недвижимости

Источник: расчеты автора

ственно цена предложения. Продавцы, наученные опытом девальвации 2011 г., ориентируются в сложившейся ситуации и понимают, что если не снижать цены – их квартиры останутся «замороженными» на рынке на долгий срок. Это говорит о достаточной «прозрачности» белорусского рынка недвижимости. Информационные порталы предоставляют необходимую информацию, в которой жителям достаточно просто разобраться.

Цены на жилье зависят от стоимости и объемов выдаваемых кредитов (в первую очередь льготных), а также от уровня заработной платы, нежели от стоимости рубля. В 2015 г. планируется увеличение объемов выдаваемых кредитов, а также льготных кредитов для граждан, стоящих в очереди на строительство жилья. Снижение цен это не остановит, однако поможет избежать резкого падения.

В период отсутствия резких экономических колебаний, с 2009 по 2011 г. рыночная стоимость квадратного метра установилась на уровне белорусского эквивалента 1300–1400 долл. США за квадратный метр. Это цена, сформированная уравновешенным спросом и предложением при стабильности кредитования и планомерном росте заработных плат. Отсюда следует, что даже в условиях затянувшегося падения цен ниже этой отметки стоимость едва ли упадет. Длительность снижения цен во многом будет зависеть от того, как быстро уравняется курс и кредитная ситуация в стране.

Литература

1. Жук, В. А. Тенденции на зарубежном рынке жилья и прогноз его развития в российских регионах // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4.

2. Стерник, Г. М. Методика прогнозирования цен на жилье в зависимости от типа рынка // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2011. – № 1. – С. 43–48.

3. Заводова, Т. С. Экономико-математическое моделирование ценообразования и доступности жилья на региональном рынке: Кандидатская диссертация. – Иваново. – 2009.

4. Ярушкина, Н. А. Прогнозирование ценовой динамики рынка жилья на основе эконометрических моделей: Кандидатская диссертация. – Томск. – 2006.

5. Пузина, Н. В. Особенности ценообразования на рынке жилья: Кандидатская диссертация. – Омск. – 2011.

Материал поступил в редакцию 27.02.2015.

Регулирование стратегического сектора экономики

Шахуб Мухтар,
дипломат
(г. Триполи, Ливия)

В статье излагаются современные тренды государственной политики по отношению к стратегическому сектору экономики.

In article modern trends of a state policy in relation to strategic sector of economy are stated.

Стратегические объекты экономики: понятие, критерии отнесения

Нормативно-правовые акты многих государств ряд предприятий включают в перечни стратегических объектов, для которых вводят ограничения по приватизации, и особенно с участием иностранцев, а также устанавливают особые процедуры банкротства.

Стратегические объекты экономики предназначены обеспечивать жизненно-важные и необходимые обществу услуги и блага и по конкретным критериям выделены в отдельную группу предприятий.

На современном этапе роста угроз и глобализации экономик одними из наиболее актуальных являются новые механизмы государственного регулирования стратегических объектов экономики, входящих в систему обеспечения экономической безопасности государства, экономического суверенитета и соблюдения национальных экономических интересов. Глобализация экономики заметно снижает роль и значение суверенных государств, поэтому повышается интерес исследователей к вопросу, насколько допустима приватизация стратегических объектов, и особенно с участием иностранных инвесторов, в каких случаях возможно их банкротство. Исследуются также вопросы необходимости совершенствования управления стратегическими объектами страны [1–5].

Необходим анализ организационных, правовых, экономических и административных методов регулирования и контроля над стратегическими объектами в разных странах, выявление возможных внутренних и внешних угроз для их бесперебойного функционирования, изучение мировой практики управления в сфере стратегических объектов, выработка новых механизмов регулирования стратегических объектов экономики.

Эффективная работа стратегических объектов экономики в интересах государства и общества является одним из условий достижения долгосрочных целей страны.

Народная энциклопедия «Википедия» дает следующее определение: системообразующее предприятие – предприятие, продукция или услуги которого важны для жизнеобеспечения той или иной территории либо функционирования той или иной отрасли либо социально-экономической системы региона. Различают системообразующие предприятия города, региона, страны. В оборонно-промышленном комплексе синонимом понятия «системообразующее предприятие» является «стратегическое предприятие».

В результате ускорения интеграционных экономических процессов понятие «стратегический объект» экономики становится все более размытым.

По одним критериям к стратегически значимым относят объекты военного значения.

По вторым критериям считают, что при угрозе национальной безопасности к стратегическим можно отнести широкий спектр предприятий и отраслей, включая предприятия хлебопекарной промышленности, цементные заводы, аэропорты и т. п.

По третьим критериям к стратегическим объектам относят естественные монополии – объекты инфраструктуры, услуги которых востребованы обществом: электричество, газ, вода, канализация, связь, водохранилища, дамбы и т. д. Выведение из строя такого предприятия несет разрушительный эффект: может быть парализована жизнедеятельность городов и регионов, нанесен серьезный материальный и экономи-

ческий ущерб, создана паника среди населения. К тому же предприятия инфраструктурных монополий в основном являются капиталоемкими и малорентабельными. Они, как правило, являются государственными или, если находятся в частной собственности, регулируются специальными государственными органами. Например, в США существуют антимонопольные комиссии в каждом штате, которые в первую очередь следят за тарифами и качеством услуг естественных монополий. Среди естественных монополий особо выделяются объекты минерально-сырьевой базы страны – важнейший элемент национальной экономической безопасности. Энергетическая отрасль – это естественная монополия, где не могут сложиться классические конкурентные отношения, так как рынок электроэнергии, угля, сырой нефти, газа предусматривает деятельность небольшого количества субъектов. Согласно данным PFC Energy 2007 г., 77 % мировых запасов нефти и газа принадлежит национальным нефтяным компаниям [2] .

По четвертым критериям стратегическими объектами объявляются важные с точки зрения государства компании и организации, деятельность которых носит уникальный характер. Например, в Казахстане это космодром Байконур, Ульбинский металлургический завод по производству ТЭВЛ, ряд уникальных природных месторождений Кашаган, Карачаганак.

Во многих странах к стратегическим объектам относят отдельные научно-технические организации. Так, Силиконовая долина в США является стратегической. Многие такие институты, например в США, ЕС, Китае, занимающиеся прикладными фундаментальными исследованиями, были преобразованы в частные компании, а некоторые переданы в ведение университетов.

Существует также понятие «стратегические товары» (strategic goods), которое включает некоторые виды товаров, сырья, оборудования и технологий, экспорт которых запрещен или находится под контролем государства с целью предотвращения ущерба национальной безопасности. В некоторых странах существует список стратегических товаров, экспорт которых из страны запрещается, ограничивается или контролируется с целью предотвращения ущерба ее национальной безопасности.

Основные проблемы, угрозы, тенденции развития стратегического сектора

Тема управления стратегическими предприятиями остается актуальной. Можно выделить следующие тенденции и угрозы в управлении стратегическими предприятиями и выработать рекомендации по их дальнейшему развитию.

1. Повышение эффективности стратегических госпредприятий. Вопрос эффективности функционирования стратегических предприятий государственной собственности напрямую связан с необходимой системой контроля и мониторинга их деятельности, а также с полной прозрачностью финансовой документации и достаточным общественным контролем. Один из механизмов повышения эффективности госпредприятий – разделение функций государства как собственника и управленца.

2. Повышение прозрачности стратегических предприятий. Одним из актуальных вопросов является публичность и прозрачность стратегических отраслей и объектов. Явно прослеживается мировой тренд вне зависимости от характера собственности стратегических объектов повышать их прозрачность и публичность в части хозяйственных показателей.

3. Повышение контроля за технологическим состоянием стратегических предприятий. Превышение сроков эксплуатации объектов, ограниченность капиталовложений, износ оборудования и халатное отношение, отсутствие мониторинга приводят к чрезвычайным ситуациям на стратегических объектах, и меры по устранению их последствий заставляют пересматривать или усиливать государственный контроль за их операционной деятельностью. Например, последствия разрушения Саяно-Шушенской ГЭС побудили правительство России в двухнедельный срок провести ревизию всех стратегических объектов страны, а нефтяная трагедия в Мексиканском заливе, нанесшая крупный ущерб экологии во всем регионе, заставила пересмотреть требования к системе безопасности США.

В практике нередки случаи, когда частные инвесторы (национальные или иностранные) не выполняют инвестиционные обязательства по контрактам, заключенным с правительствами стран, особенно в части экологических требований. Например, британская система водоснабжения, построенная еще во времена королевы Виктории, была децентрализована и отдана частным инвесторам, включая и иностранные компании. Периодические судебные разбирательства по поводу того, что компании не выполняют инвестиционных обязательств, приводят к тому, что собственники часто меняются. И сегодня многие призывают правительство Великобритании принять срочные меры – от строительства нацио-

нальных магистральных водопроводов до национализации системы водоснабжения.

4. Создание условий для конкуренции. Известной проблемой функционирования стратегических предприятий является их недостаточная приспособляемость к рыночным условиям. Отмечается, что это такие стратегические секторы, как железнодорожный, топливно-энергетический, телекоммуникационный, фармацевтический, реализация нефтепродуктов монополизированы. Развитие этих отраслей в условиях конкуренции практически невозможно – потребитель не может выбрать, к какой газовой (водопроводной) трубе подключаться или через какие электрические сети потреблять энергию. В каждой перечисленной отрасли 5–6 крупных предприятий задают цены. Олигополия сложилась здесь по объективным причинам. Конкуренция в данных отраслях экономики отсутствует. Именно по этой причине такие отрасли называют естественными монополиями.

Согласно многолетней мировой практике существуют только два способа регулирования естественных монополий: государственная собственность на эти предприятия либо жесткое антимонопольное регулирование. Соответственно, существует потребность в необходимости формирования эффективной антимонопольной политики или увеличения прямого присутствия государства в стратегических секторах экономики.

Исследование Всемирного банка по форме собственности предприятий естественных монополий в странах Латинской Америки, Восточной Европы, Африки, Южной Азии, Среднего Востока и Восточно-Азиатского региона было проведено в 49 странах для анализа предприятий водоснабжения и 53 странах в сфере электроснабжения с количеством 973 и 252 компании соответственно. Установлено, что из 252 компаний электроэнергетики 161 – частная компания и 91 – государственное предприятие; из 973 компаний водоснабжения 136 – частные компании и 837 – государственные.

5. Приватизация стратегических предприятий. В мире идет достаточно противоречивый процесс: с одной стороны, происходит усиление государственного контроля, с другой – можно наблюдать масштабную приватизацию стратегических для национальной экономики предприятий и отказ от прямого присутствия государства в стратегических отраслях. Так, ряд стратегических предприятий находится или переходит во владение государства в Венесуэле, Боливии, Китае. А Россия, Украина*, Грузия, Беларусь и другие страны СНГ периодически объявляют о намерении приватизировать ряд стратегических объектов. С передачей стратегических компаний в частные руки уменьшается контроль в целом над стратегическими отраслями экономики. В частной структуре ниже требования к прозрачности, безопасности, подотчетности, сложнее добиться согласованной работы с государственными программами развития. Зачастую стратегические предприятия меняют направление деятельности после приватизации или используют объект не в полную мощность. Как правило, потребности общества и интересы частных акционеров стратегических предприятий не всегда совпадают.

6. Ограничение влияния иностранных инвесторов. Одной из угроз для развития стратегических отраслей может быть распространение на них влияния иностранных инвесторов. Иностранные инвестиции в какой бы то ни было отрасли должны стимулировать инновационную деятельность и национальное предпринимательство и тем самым на основе передовой технологии служить инструментом интеграции национального хозяйства принимающей страны в мировую экономику. Когда же размещение иностранных инвестиций нацелено лишь на использование сравнительных преимуществ принимающей страны (либо дешевого труда, либо природных ресурсов), то неограниченное участие в стратегических отраслях иностранного капитала усиливает внешние экономические угрозы национальной безопасности из-за зависимости экономики страны от других стран, их ресурсов, коммуникаций. В результате государство лишается экономической самостоятельности, не имеет возможности проводить самостоятельную экономическую политику. Поэтому каждая страна имеет ряд ограничений, мер проникновения иностранного капитала в стратегические отрасли.

Существует два противоположных взгляда на развитие стратегического сектора экономики. Сторонники приватизации и снижения прямого государственного участия доказывают, что:

1) частный сектор гораздо эффективнее государственного;

2) конкуренция и уменьшение объема вмешательства государства послужат экономическому росту и, следовательно, скажутся на снижении

* На Украине в конце 2014 г. новые власти объявили о сокращении с 1478 до примерно 551 стратегического предприятия. Предполагается, что их приватизация состоится в конце 2015 г. с помощью американских фондов.

стоимости стратегической продукции для потребителей;

3) политика рыночного благоприятствования (market-friendly policies) сделает стратегический сектор доступным контролю через потребительский спрос;

4) либерализация сделает возможным замену устаревших и экологически грязных технологий новыми технологиями, учитывающими экологические стандарты, что благотворно скажется на состоянии окружающей среды.

Сторонники сохранения государственной собственности в стратегических отраслях экономики считают, что основная цель приватизации – это предоставление в пользование ТНК природных ресурсов развивающихся государств и что главная причина либерализации, например, энергетического сектора экономики – это стремление удешевить доступ для ТНК к энергетическим активам, так как основные усилия по либерализации этого сектора экономики осуществляются странами (Беларусь), зависимыми от импорта энергетических ресурсов. В действительности же ТНК не снижают тарифов и не желают осуществлять значительные капитальные вложения, рассчитанные на долгосрочный период.

Мировая практика ограничения иностранных инвестиций в стратегический сектор экономики

В правовой практике развитых стран понятия «стратегический объект», «стратегическая отрасль» или «стратегическое предприятие» не используются. Однако существуют перечни секторов экономики, компании которых нежелательны для поглощения нерезидентами (**restrictions on FDI**). Первичный сектор (горнодобывающий, аграрный) и сектор услуг (транспорт, коммуникации, электричество, финансы и страхование) часто являются ограниченными для иностранных инвестиций, тогда как производственный сектор, как правило, не содержит таких запретов. Так, в 2008 г., по данным ЮНКТАД, было принято 25 новых ограничительных норм для иностранных инвестиций.

Ограничения на иностранные инвестиции ведутся с помощью следующих инструментов: (a) регулирование права собственности со стороны иностранных инвесторов в отдельных секторах экономики; (b) установление соответствующего национального режима; (c) проверка и одобрение со стороны государственных органов; (d) требования к составу совета директоров компании; (e) процедура въезда и пребывания иностранных инвесторов; (f) спецификация (рабочих) характеристик. Наиболее распространено ограничение на право собственности со стороны иностранных инвесторов и степень их влияния на предприятие.

Наибольшее количество ограничений на осуществление иностранных инвестиций среди стран – членов ОЭСР (*OECD*) имеется в Исландии, Канаде, Турции, Мексике, Австрии, Австралии, Южной Корее и в Японии. Так, в Китае и Японии длительное время существовал запрет на приобретение иностранными инвесторами акций телекоммуникационных компаний. В Исландии иностранным инвесторам закрыт доступ в рыболовство и энергетический сектор, в Мексике – к акциям национальных нефтяных компаний.

В Аргентине имеются ограничения на иностранные инвестиции в финансовые услуги, страхование, радио и телевидение. В Бразилии ограниченными для иностранных инвестиций являются финансовый сектор, железнодорожный транспорт, горное дело и связь. В Венгрии существуют ограничения на иностранные инвестиции в стратегические предприятия – преимущественно в те, которые связаны с оборонной промышленностью, а также в отношении национальной авиакомпании «Малев».

В Индии запрещается привлечение ПИИ в следующие секторы: игровой бизнес, лотерея, производство атомной энергии, розничная торговля, сельское хозяйство.

Южная Корея запрещает иностранные инвестиции в сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство, распределение электроэнергии, распространение информации и коммуникации, транспорт и образование. Также только граждане Кореи могут инвестировать в производство риса и ячменя. Существуют ограничения по праву владения в компаниях Korea Electric Power Company и Korea Gas. Ни один иностранец не может быть держателем акций компаний, связанных с производством ядерной энергии. Строительство железной дороги является прерогативой правительства Кореи и компаний Korea National Railroad или Korea Rail Network Authority. В секторе распространения информации и коммуникационной отрасли есть ограничения по владению печатными изданиями и телекоммуникационными компаниями. Нерезидентам не разрешается иметь радиостанции в собственности. Запрещены инвестиции в национальное телевещание, выпуск программ или обеспечение новостных программ. Однако иностранным инвесторам допускается максимально на 33 % владеть операторами кабельного

телевидения и вещания, нерезидентам запрещено быть редакторами любых газет или работать в национальной службе новостей Korea Yonhap News. Более того, существуют строгие ограничения на создание образовательных учреждений, в частности, в мегаполисе Сеуле. В большинстве секторов Корея сохраняет за собой право адаптировать и изменять правила в будущем относительно доступа на рынок и другие ограничения на иностранное владение.

Вопреки расхожему мнению Япония не имеет таких сильных ограничительных мер для ПИИ, как Корея или Мексика. В основном закрыт для иностранцев добывающий сектор, транспортный и коммуникационный.

В Чили ограничения присутствуют практически во всех сферах, особенно они сильны в добывающей промышленности, в сфере транспорта, распространения информации и коммуникационной отрасли. В Чили ограничены иностранные инвестиции в морской транспорт и АЭС. Правительство Чили считает, что любая деятельность, связанная с разведкой и эксплуатацией жидких или газообразных гидрокарбонатов и их залежами, классифицируется как важная составляющая национальной безопасности и является предметом постановления президента. Присутствуют запреты в секторе транспортных услуг. Существует требование, что президент, менеджер, большинство директоров и администраторов юридического лица в секторе авиаперевозок должны быть лицами чилийской национальности. Такое же требование предъявляется в секторе телевещания. Чили имеет высокую степень ограничений в трудовом законодательстве для иностранцев, например, предприятию с более чем 25 сотрудниками необходимо обеспечить такой состав, где 85 % нанятых будут резиденты Чили.

США открытая для инвестиций страна в первичные секторы экономики, обрабатывающую промышленность и большинство видов услуг. В то же время США имеет ряд ограничивающих мер в финансовом секторе. Например, создание кредитных союзов, сберегательных банков или сберегательных ассоциаций через представительства корпораций, организованных по законодательству другой страны, запрещено. В некоторых штатах не разрешается создавать филиалы или агентства иностранным банкам. В сфере транспорта также существуют определенные ограничения к иностранным инвесторам. Предпринимались меры дискриминационного характера к некоторым мелким иностранным компаниям. По принципу взаимности США не открывает ни один сектор экономики, если страна инвестора имеет на своей территории ограничения для американского бизнеса. В США насчитывается 42 вида деятельности, которые считаются стратегическими. Совет безопасности США может наложить вето на любую сделку, в которой увидит угрозу безопасности и национальным интересам страны.

Другой пример открытой для инвестиций страны – Сингапур. Однако и там есть ограничения для иностранного владения (государственные компании PSA, Singapore Power, Power Grid, Power Supply, Power Gas, Singapore Technologies Engineering и Singapore Airlines). Также установлены барьеры в секторе жилищного строительства. Только Sentosa Development Corporation имеет право управлять и разрабатывать район Sentosa и Southern Islands. Определенные преграды для иностранного капитала присутствуют и на рынке финансовых услуг. В дополнение Сингапур требует, чтобы иностранцы, желающие зарегистрировать бизнес, имели в качестве менеджера местного специалиста, резидента. Все филиалы иностранных компаний должны иметь минимум два местных агентства.

В целях контроля инвестиций в стратегические секторы экономики в странах существуют специальные государственные органы. Так, в США действует Комитет по иностранным инвестициям, в Германии создан специальный орган по контролю за иностранными инвестициями. Китай создал специальный орган по контролю над иностранными инвестициями, где сделки по покупке иностранцами китайских компаний будут проверяться на соответствие интересам национальной безопасности и антимонопольному законодательству. Комитет по контролю за иностранными инвестициями создан в России, и почти одновременно был принят Закон «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства». В российском Законе присутствует разный подход к иностранным *частным* и *государственным* инвестициям. Государственным иностранным компаниям, желающим инвестировать в российские недра, необходимо получить разрешение на приобретение, начиная с пятипроцентной доли в проекте, если инвестор частный – от 10 %. В несырьевых отраслях максимально разрешенная доля, приобретение которой не подпадает под действие Закона об иностранных инвестициях в стратегические отрасли, равняется 25 % (для иностранных ком-

Таблица 1 – Стратегические направления сохранения государственной собственности в КНР

Сферы деятельности	Ориентиры действий как собственника
Оборонная промышленность, электрогенерация и распределительные сети, нефтяная и нефтехимическая промышленность, телекоммуникации, угольная промышленность, гражданское авиастроение, кораблестроение	Сохранение полного государственного контроля и наращивание государственных активов в соответствующих отраслях
Машиностроение, автомобилестроение, информационные технологии, строительство, сталелитейная промышленность, химическая промышленность, землеустройство	Обладание контрольным пакетом акций, сохранение государственного акционерного влияния даже при уменьшении гос. доли в собственности
Торговля, инвестиции, медицина, конструкционные материалы, сельское хозяйство, геологоразведка	Сохранение влияния через контроль над ведущими компаниями, сокращение гос. участия в остальных компаниях

Источник: [2]

паний, аффилированных с государством) и 50 % (для частных компаний) соответственно.

В 2003 г. в Китае была создана Комиссия по наблюдению и управлению государственными активами (State Assets Supervision and Administration Commission – SASAC), которой были переданы и важнейшие стратегические госпредприятия. Комиссии были переданы функции собственника по отношению к важнейшим 196 госпредприятиям, на основе которых должны формироваться 30–50 глобальных компаний будущего Китая.

В государственной собственности в КНР сохраняют некоторые стратегические сферы деятельности (табл. 1).

В КНР действует режим разграничения привлекаемых иностранных инвестиций, он делится по критериям на поощряемые, ограниченные и запрещенные. С 1 декабря 2007 г. был опубликован Каталог отраслей, рекомендованных для инвестирования иностранного капитала в китайскую экономику. Согласно этому документу к отраслям и видам деятельности, **ограниченным и запрещенным для иностранных инвестиций** (всего более 35 направлений), относятся:

Сектор недвижимости: ведение деятельности на вторичном рынке недвижимости, маклера недвижимости или брокерской фирмы, строительство и эксплуатация 5-звездочных гостиниц, отелей, вилл, офисных зданий, кинотеатров, коттеджных поселков и международных выставочных центров, строительство гольф-клубов находятся под запретом. Из категории поощряемых иностранных капиталовложений исключено строительство жилья эконом-класса.

В финансовом секторе иностранные инвестиции могут осуществляться только в форме совместных предприятий, причем в некоторых случаях доля иностранного участия в них ограничивается. Так, например, иностранные компании могут инвестировать во фьючерсные компании, получая право на приобретение 1/3 акций (33 %), при этом контрольным пакетом акций владеет китайская компания. Уменьшились ограничения на инвестиции в страховании: иностранные инвесторы получили право на покупку до 50 % акций страховых компаний КНР. Ограничивается доля иностранного участия в банках, товарных, финансовых и лизинговых компаниях, а также в инвестировании в компании по управлению фондами (доля иностранного капитала не превышает 49 %). Иностранные инвестиции в медицинские учреждения по-прежнему ограничены совместными предприятиями.

Издательское дело, *СМИ*, *маркетинговые и социальные исследования*, включая ведение информационных интернет-сайтов, аудиотрансляции посредством Интернета, деятельность по предоставлению доступа в Интернет были добавлены к запрещенным категориям.

Разведка, *добыча*, *обогащение* радиоактивных и редкоземельных руд; плавка и обработка радиоактивных руд; переработка китайских традиционных чайных культур и медицинских препаратов; производство оружия и боеприпасов; производство новых строительных материалов и др.

Ограничены или запрещены инвестиции в уже освоенные виды промышленности (например, игрушки, мебель, обувь, одежда) или в отрасли с высоким использованием ресурсов и энергии (например, стали, алюминия, бумаги, цемента), другие базовые отрасли промышленности. В целом из списка поощряемых видов деятельности были исключены большинство ресурсных и энергоемких производств, а также многие производства, ориентированные на экспорт продукции. Ранее

в КНР с этой же целью был принят Каталог товаров, запрещенных к торговле с внешней переработкой.

По ряду отраслей и видов деятельности иностранные инвестиции могут осуществляться только в форме совместных предприятий, причем в некоторых случаях доля иностранного участия в них ограничивается. Такие ограничения существуют по 75 позициям, в т. ч. выращивание зерна, картофеля, хлопка, масличных культур, переработка древесины редких пород, добыча полезных ископаемых, включая вольфрам, молибден, золото, олово, сурьму, флюорит, электролиз алюминия, медь, свинец, цинк, серебро, металлы платиновой группы и др. Под действие ограничений попадают также отдельные виды продукции пищевой промышленности, табачной промышленности, выпуск периодических изданий; строительство нефтеперерабатывающих и коксующихся производств; выпуск ряда медикаментов; производство химических волокон, резины, контейнеров, малых и средних подшипников и т. д.

Стратегический сектор в странах ЕАЭС

Россия. В российском законодательстве под стратегическими предприятиями и организациями понимаются федеральные государственные унитарные предприятия и открытые акционерные общества, акции которых находятся в федеральной собственности и которые осуществляют производство продукции (работ, услуг), имеющей стратегическое значение для обеспечения обороноспособности и безопасности государства, защиты нравственности, здоровья, прав и законных интересов граждан Российской Федерации; организации оборонно-промышленного комплекса – производственные, научно-исследовательские, проектно-конструкторские, испытательные и др., осуществляющие работы по обеспечению выполнения государственного оборонного заказа.

В России есть два списка стратегических предприятий: список 40 стратегических отраслей, куда ограничен доступ иностранных инвесторов, и 438 (их число в 2010 г. сокращено до 200) предприятий, необходимых государству для обеспечения национальной безопасности и социальной стабильности. На приватизацию этих предприятий наложен запрет.

Для стратегических предприятий России предусмотрена также особая процедура банкротства. Стратегические предприятия и организации считаются неспособными удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены в течение шести месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. Для возбуждения дела о банкротстве стратегических предприятий или организаций принимаются во внимание требования, составляющие в совокупности не менее чем 500 тыс. руб.

Меры по предупреждению банкротства стратегических предприятий и организаций

В целях предупреждения банкротства стратегических предприятий и организаций правительство России организует проведение учета и анализа финансового состояния стратегических предприятий и организаций и их платежеспособности; проводит реорганизацию стратегических предприятий и организаций; осуществляет погашение образовавшейся в результате несвоевременной оплаты государственного оборонного заказа задолженности бюджета перед стратегическими предприятиями и организациями, являющимися исполнителями работ по государственному оборонному заказу; обеспечивает проведение реструктуризации задолженности (основного долга и процентов, пеней и штрафов) стратегических предприятий и организаций, являющихся исполнителями работ по государственному оборонному заказу, перед федеральным бюджетом и государственными внебюджетными фондами; содействует достижению соглашения стратегических предприятий и организаций с кредиторами о реструктуризации их кредиторской задолженности, в т. ч. путем предоставления государственных гарантий; проводит досудебную санацию стратегических предприятий и организаций.

Лица, участвующие в деле о банкротстве стратегических предприятия или организации. Лицом, участвующим в деле о банкротстве стратегических предприятия или организации, признается федеральный орган исполнительной власти, обеспечивающий реализацию единой государственной политики в отрасли экономики, в которой осуществляет деятельность соответствующие стратегические предприятие или организация.

В условиях кризиса 2008 г. правительством был разработан дополнительный список из 245 системообразующих организаций России, которым государство оказывало финансовую поддержку.

В России сейчас 42 вида деятельности по 11 направлениям считаются стратегическими. Список этих отраслей был увеличен с 16 до 42 – за основу взят список стратегических отраслей США.

Российский Закон «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности го-

сударства» в версии 2014 г. содержит описание механизма по функционированию и ограничению нежелательных инвестиций. Иностранные инвесторы могут участвовать в стратегических предприятиях с долей не более 49 %. При приобретении более 25 % балансовой стоимости активов стратегических субъектов требуется согласование правительственной комиссии. Россия ограничивает доступ иностранных компаний в производство вооружения, ядерных материалов, строительство ядерных объектов, разработку стратегических месторождений и ряд других областей. Помимо этих направлений, в список вошли и такие сферы, как теле- и радиовещание на территории, где проживает более половины населения субъекта РФ, редакционная или издательская деятельность, если издание выходит тиражом свыше 1 млн экземпляров ежедневно, полиграфическая деятельность, если такой хозяйствующий субъект способен выпускать более 20 млн листов-оттисков ежемесячно, услуги связи (за исключением Интернета). Еще одна новация последней версии Закона – предварительное согласие на инвестиции в добычу биоресурсов дается только при обязательстве инвестора на переработку улова на территории России.

Казахстан. При анализе ситуации в Казахстане использованы материалы [1]. В законодательстве Казахстана существуют понятия «стратегический объект», «стратегический товар», перечень объектов, направлений и отраслей, по которым они функционируют. Перечень и критерии отбора стратегических объектов и отраслей нуждается в постоянном мониторинге и обновлении с учетом текущей государственной политики страны. В Казахстане стратегические объекты могут находиться в государственной и частной собственности. В постановлении правительства от 30 июня 2008 г. указан перечень 164 стратегических объектов экономики, где на частную и государственную форму собственности приходится определенное количество долей и акций предприятий – 88. Другие объекты представлены в виде имущественных комплексов.

Согласно Гражданскому кодексу Казахстана (ст. 193) стратегическим объектом является имущество, имеющее социально-экономическое значение для устойчивого развития казахстанского общества, владение и (или) пользование и (или) распоряжение которым будут оказывать влияние на состояние национальной безопасности. К стратегическим объектам (всего 14 направлений) могут быть отнесены магистральные железнодорожные сети; магистральные нефтепроводы; магистральные газопроводы; национальная электрическая сеть; магистральные линии связи; национальная почтовая сеть; международные аэропорты; морские порты, имеющие статус международного значения; аэронавигационные устройства, системы управления воздушным движением; устройства и навигационные знаки, регулирующие и гарантирующие безопасность судоходства; объекты использования атомной энергии; объекты космической отрасли; водохозяйственные сооружения; автомобильные дороги общего пользования; а также пакеты акций (доли участия, паи) в юридических лицах, в собственности которых находятся стратегические объекты, пакеты акций (доли участия, паи) физических и юридических лиц, которые имеют возможность прямо или косвенно определять решения или оказывать влияние на принимаемые решения юридических лиц, в собственности которых находятся стратегические объекты.

В Казахстане действует своя система государственного контроля и управления стратегическими отраслями. Для усиления государственного контроля в 2003 г. был принят Закон «О государственном мониторинге собственности в отраслях экономики, имеющих стратегическое значение». В соответствии с данным Законом периодически проводится мониторинг эффективности управления активами таких предприятий. Их перечень (42 предприятия) был определен постановлением правительства Казахстана от 30 июня 2004 г. № 810 «Об утверждении перечня объектов отраслей экономики, имеющих стратегическое значение, в отношении которых осуществляется государственный мониторинг собственности».

Согласно Закону Казахстана «О государственном мониторинге собственности в отраслях экономики, имеющих стратегическое значение» к отраслям экономики, имеющим стратегическое значение (9 отраслей), относятся: добыча и переработка топливно-энергетических полезных ископаемых (угля, нефти, газа, урана и металлических руд), машиностроение, химическая промышленность, транспорт и связь, производство и распределение электроэнергии, а также отрасли, производящие продукцию военно-промышленного назначения. В 2009 г. стратегические отрасли были дополнены такими, как космическая деятельность, агропромышленный комплекс, водное хозяйство.

Согласно Закону «О естественных монополиях и регулируемых рынках» в Казахстане стратегическими товарами являются уголь, газ, мазут, дизельное топливо, используемые в качестве то-

плива для производства тепловой энергии субъектами естественных монополий, электрическая энергия – для субъектов естественных монополий в сферах передачи и распределения электрической энергии, водохозяйственной и канализационной систем, газ – для собственных нужд и потерь для субъектов естественных монополий в сфере транспортировки газа или газового конденсата по магистральным и (или) распределительным трубопроводам.

Существует ряд стратегических объектов в оборонной промышленности, унаследованных от СССР (донные мины, торпеды, системы траления донных мин). После обретения Казахстаном суверенитета оборонные предприятия подверглись конверсии и освоили также продукцию гражданского назначения.

Указом президента утвержден перечень водохозяйственных сооружений, имеющих особое стратегическое значение (122 объекта).

В казахстанской практике управления стратегическими предприятиями приходится учитывать такую их организационно-правовую форму хозяйствования, как ТОО. Всего насчитывается 29 ТОО. По сравнению с акционерным обществом, где функционирует совет директоров с представителем от государства, в товариществе интересы государства не представлены. Многие в Казахстане считают, что нужно принять изменения и дополнения в законодательство о преобразовании стратегических объектов исключительно в акционерные общества.

Казахстан присоединился к международной инициативе прозрачности добывающих отраслей промышленности. Одно из главных требований EITI – информация, сколько каждая компания платит налоговых и других отчислений в бюджет страны.

В 2007 г. в Закон «О национальной безопасности» был внесен ряд изменений. Одной из поправок стала следующая: «В целях обеспечения национальной безопасности Казахстана правительством устанавливаются ограничения на переход и возникновение права собственности на стратегические ресурсы (объекты) Республики Казахстан». Наиболее существенными являются требования по обеспечению национальной безопасности в обязательном порядке при заключении (изменении) контрактов по использованию стратегических ресурсов. Также выдвинуты требования по обеспечению экономической безопасности при выполнении контрактов и контроле за их исполнением, а также при принятии решений государственным органом о выдаче или отказе в выдаче разрешений на частичную или полную передачу недропользователем права недропользования другому лицу и при выдаче или отказе в выдаче разрешений на отчуждение доли участия (пакета акций) юридическому лицу, обладающему правом недропользования. При этом государственный орган вправе отказать в выдаче разрешения заявителю на совершение сделок, предусмотренных настоящим пунктом, если это может повлечь за собой концентрацию прав на проведение нефтяных операций у одного лица или группы лиц из одной страны. Соблюдение данного условия обязательно и в отношении сделок с аффилированными лицами.

Кроме этого, в случае нахождения стратегического объекта в частной собственности и намерения его собственника продать данный объект правительство обладает приоритетным правом покупки стратегического объекта по рыночной стоимости. Порядок использования приоритетного права покупки стратегического объекта определяется правительством.

Были внесены изменения в функции уполномоченых органов, компетенции местных органов в части передачи права недропользователя, видов контрактов, поддержки национальных производителей и т. д.

В Казахстане функционирует Комиссия по стратегическим объектам при правительстве. Рабочим органом Комиссии ранее являлось Министерство экономики и бюджетного планирования, а сейчас Министерство экономического развития и торговли. Существует также Комиссия по концессиям в отношении объектов, относящихся к республиканской собственности. Совет безопасности вправе наложить вето на сделку, если речь идет о национальной безопасности.

Беларусь. В Беларуси в перечень стратегических предприятий включено 101 предприятие. Это предприятия, обеспечивающие стратегически значимые отрасли экономики Беларуси или иные важные государственные потребности. В списке крупные предприятия Министерства промышленности и предприятия Государственного военно-промышленного комитета. Однако в нем присутствуют и предприятия концерна «Белгоспищепром» (продовольственная безопасность).

Основные критерии в Беларуси для отнесения предприятия к стратегическим следующие:

– осуществляющие добычу и переработку стратегически полезных ископаемых;

– удельный вес импорта товаров и услуг которых в суммарном экспорте составляет более 0,5 %;

– удельный вес отдельных видов готовой продукции (услуг) составляет в общем объеме производства более 10 %.

Выводы и предложения

На возникновение угрозы нестабильного функционирования стратегических объектов влияют следующие факторы:

1) передача предприятий в частную собственность;

2) превышение сроков эксплуатации объектов, износ оборудования, ограниченность капиталовложений;

3) недостаточная прозрачность деятельности стратегических предприятий;

4) несостоявшаяся конкуренция;

5) низкая эффективность;

6) усиление влияния иностранных инвесторов.

Для нейтрализации перечисленных факторов необходимо повышение качества государственного контроля над стратегическими объектами, обеспечение капитальных вложений, мониторинг деятельности естественных монополий и сдерживание активного развития иностранных компаний в стратегических отраслях экономики.

Каждое государство имеет в своем арсенале целый набор средств и методов для обеспечения функционирования и развития стратегических объектов, включающее:

1) нормативное регулирование государственного присутствия в стратегических отраслях;

2) нормативное регулирование участия иностранных инвесторов в стратегических отраслях исходя из соображений национальной экономической безопасности;

3) пересмотр контрактов на пользование стратегическими объектами, если инвестиционные обязательства не выполняются;

4) увеличение капиталовложений в стратегические объекты;

5) мониторинг текущего состояния стратегических объектов, в т. ч. эффективности управления ими;

6) использование административных рычагов с помощью создания уполномоченных органов для недопущения нежелательных слияний и поглощений в стратегических отраслях;

7) список стратегических объектов должен отражать реальную степень защищенности от внешних и внутренних угроз;

8) усиление защиты государственных интересов в стратегических госпредприятиях при преобразовании их в акционерные общества.

Страна не должна уступать привилегию развития стратегических отраслей экономики, а наоборот, наращивать свое присутствие в них. В то же время одной из первоочередных задач является построение эффективной системы контроля и мониторинга предприятий с государственным участием с целью повышения их эффективности. Заинтересованность государства в укреплении конкурентных позиций на мировых рынках фактически является его функцией глобального предпринимателя.

Анализ тенденций в отношении ограничений на приобретение акций иностранными инвесторами позволяет сделать вывод, что основные ограничения существуют в таких стратегических отраслях, как освоение природных ресурсов, оборонная промышленность, транспорт и инфраструктура, энергетика, телекоммуникации, финансы и средства массовой информации. В большинстве европейских стран ограничения на осуществление сделки по приобретению акций стратегического предприятия существуют в форме требования получить одобрение компетентных государственных органов. При рассмотрении вопроса об одобрении подобной сделки особое внимание уделяется соблюдению национальных интересов страны.

В условиях глобализации экономики, характеризующейся некоторой нестабильностью и стихийностью, функционирование и дальнейшее развитие стратегических объектов должно находиться под пристальным вниманием, контролем и участием государства.

Литература

1. Стратегические объекты экономики Казахстана: состояние, проблемы и перспективы [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://dolgnikov.net/банкротство-стратегических-предприя/

2. Mattlin M. The Chinese government's new approach to ownership and financial control of strategic state-owned enterprises. Bank of Finland, BOFIT Discussion Papers 10, 2007.

3. Мартыненко, Т. В. Стратегические предприятия в системе управления общественной собственностью РФ // Вопросы управления. – 2012. – № 2.

4. Банкротство стратегических предприятий [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://dolgnikov.net/банкротство-стратегических-предприя/

5. Байгузин А. Р., Долгий В. И. Организационные изменения стратегических предприятий в процессе модернизации российской экономики // Вестник Саратовского социально-экономического университета. – 2012. – № 4

Материал поступил в редакцию 27.02.2015.

Концепция оценки социально-экологической ответственности проектов на этапе бизнес-планирования

Дружинина Евгения Олеговна,
магистр экономических наук,
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Брестского государственного технического университета
(г. Брест, Беларусь)

В статье представлена концепция оценки социально-экологической ответственности инвестиционных проектов на предынвестиционной стадии. Рассмотрена необходимость дополнения содержания экспертизы в части предложения методических положений по выявлению проектов с социально-деструктивными и социально-ответственными инвестициями. Предложена методика оценки социально-экологической ответственности инвестиционных проектов, базирующаяся на сопоставлении социальных и экологических выгод и затрат, включенных в денежные потоки, и определении показателей ответственности и деструктивности проектов.

In this paper presents the concept of assessment of social-and-ecological responsibility of investment projects at the pre-investment stage. Discussed the need to complement the content of the examination in parts of the proposal methodological provisions on the identification of projects with socio-destructive and socially responsible investment. The proposed methodology for the assessment of social-and-ecological responsibility of investment projects based on comparison of the social and environmental benefits and costs included in the cash flows and determining responsibility and destructiveness of projects.

Экономическая и социально-экологическая ответственность бизнеса сегодня является одним из ключевых направлений реализации стратегии устойчивого социально-экономического развития государства в целом. Стабильная жизнедеятельность общества, сохранение природных ресурсов, социально-экологическое равновесие и защищенность являются приоритетными задачами, для решения которых необходимо взаимодействие государства, общества и бизнеса. Вовлечение экономических субъектов в решение локальных проблем общества, участие в общественной жизни обуславливают повышение их социальной сознательности при достижении личных целей.

Важной составляющей реализации стратегии устойчивого социально-экономического развития государства является социально-ответственное инвестирование. Для решения многоаспектных проблем необходима взвешенная государственная политика, характеризующаяся повышенным вниманием к важности социально-экологических вопросов при реализации инвестиционных проектов. Не все инвестиции имеют созидательный характер и несут выгоду экономике и обществу. Вероятность последствий деструктивного характера для общественной сферы при реализации инвестиционных решений и важность стимулирования ответственного поведения обосновывают необходимость совершенствования процедуры экспертизы инвестиционных проектов намечаемой деятельности с целью выявления социально-ответственных и социально-деструктивных инвестиций [6, с. 86].

Значимость приобретает оценка как отрицательных, так и положительных инвестиционных воздействий на экономику и социэкосистему, сопутствующих реализации проектов. Существующие методические положения по оценке эффективности инвестиционных проектов требуют новых подходов, обеспечивающих учет социально-экологической ответственности реализации проектов не только установленной требованиями законодательства, но и добровольно инициированной участниками инвестиционного процесса. По проектам должна быть проведена оценка как коммерческой эффективности, так и общественной (социально-экологической) эффективности, анализ социальных и экологических последствий реализации вариантов инвестирования. Это по-

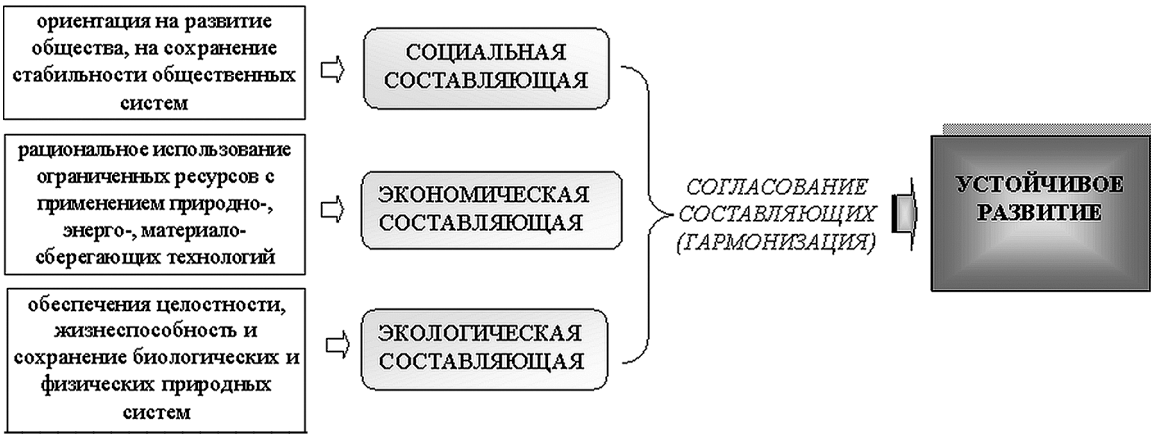


Рис. 1 – Гармонизация компонентов устойчивого развития государства

Источник: составлено автором на основе [2]

зволит усовершенствовать механизм регулирования инвестиций и методические положения по оценке инвестиционных проектов с учетом повышения значимости социальной ответственности и общественной позиции инвестора.

Важную часть теоретической базы исследования составили:

1) работы, посвященные проблемам оценки социальной эффективности реализации проектов и последствий: Виленского М. А., Гатовского Л. М., Красовского В. Т., Новицкого Н. А., Хачатурова Т. С., Головчанской Е. Э., Водопьяновой Н. А., Сенько А. Н., Гусакова Б. И. и др. [3; 4; 14; 16];

2) основные труды в области теоретического определения и анализа социально-ответственных инвестиций: Э. Домини, П. Киндеру, С. Лиденбергу, П. Шеферд, А. Плантинга, Б. Шолтенс, М. Хей, Дж. Хазелтон, Б. Стоун, Зубченко Л. А., Якимец В. и др.;

3) изучение особенностей и механизмов социальных и социально-ответственных инвестиций корпораций как инструментов социальной ответственности бизнеса, анализ инвестирования с учетом принципов социальной ответственности: Р. Спаркс, Дж. Коутон, Барберу Б. М., Бауэру Р., Костюк О. М., Мозговой Я. И., Парапорт М. С., Мошенский С. З., Бахтарёва К. Б. и др. [7; 9; 10];

4) работы, посвященные вопросам корпоративной социальной ответственности, взаимосвязи корпоративной социальной ответственности и финансовых результатов: С. Вэддока, А. Кэрролла, С. Грэйвса, А. Кинга, Благова Ю. Е., Перегудова С. П., Солодухи П. В., Эскиндарова М. А. и др.;

5) публикации зарубежных организаций и информационно-аналитических компаний, освещающих вопросы социально-ответственного инвестирования: Европейский форум устойчивого инвестирования (Eurosif), Форум социального инвестирования (SEF), Ассоциация устойчивого и ответственного инвестирования в Азии (ASRiA) и др.

Целью статьи является изложение и обоснование методических положений концепции оценки социально-экологической ответственности проектов на этапе бизнес-планирования.

Устойчивое развитие представляет собой процесс обеспечения сбалансированности социальных, экологических и экономических характеристик развития экономической системы на макро- и микроуровнях (рис. 1).

Гармонизация составляющих – процесс сочетания, упорядочения многообразия составляющих компонентов объекта в единое органическое целое. Так, под гармоничной экономикой Клейнер Г. Б. понимает такую форму организации экономической деятельности, при которой достигается интегральная пространственно-временная сбалансированность и целостность системы при условии устойчивого эволюционного развития [8, с. 139].

Данный подход положен в основу оценки ответственности проекта. Необходимо предусматривать превентивные меры в рамках инвестиционной деятельности при создании объектов, не отвечающих требованиям экономической, социальной и экологической безопасности. Социально-ответственное инвестирование предполагает достижение индивидуальных целей инвестора и положительного эффекта для окружающей среды и общества, обеспечивающих минимизацию рисков и негативных последствий, экологическую безопасность и социальную защищенность. Социальная ответственность инвестора и других участников инвестиционного процесса выступает как осознание долга перед обществом и окружающей средой, выполнение определенных ожиданий общества, отклик традициям, ценностям

Таблица 1 – Критерии отбора инвестиционных проектов для прохождения экспертизы идентификации проектов с социально-деструктивными и социально-ответственными инвестициями

Направления	Критерии отбора
Экологический аспект	Редкость и невосполнимость ресурсов: проекты, предполагающие использование редких, находящихся под угрозой исчезновения и невосполнимых природных ресурсов для региона. Опасность вида деятельности или факторов производства: проекты, предполагающие использование и (или) получающие как результат их использования (в виде отходов, выбросов в атмосферу и сбросов в водоемы) опасные и вредные вещества, такие как озоноразрушающие и ядовитые вещества, химические и нитрифицирующие вещества, источники ионизирующего излучения, взрывчатые вещества, устройств и аналогичные опасные факторы
Социальный аспект	Численность работников по проекту (юридические лица, относящиеся к крупным и средним хозяйственным субъектам): а) в промышленности и на транспорте – свыше 100 человек; б) в сельском хозяйстве, включая фермерские (крестьянские) хозяйства, и в научно-технической сфере – свыше 60 человек; в) в строительстве и оптовой торговле – свыше 50 человек; г) в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – свыше 30 человек; д) в других отраслях непроизводственной сферы – свыше 25 человек
Финансовый аспект	Объем инвестиций по проекту: больше 10 % инвестиционной емкости региона. Инвестиционная емкость региона – это потребность в инвестиционных ресурсах на реализацию прогноза или долгосрочного плана `экономического и социального развития региона. На основе проведенных исследований можно констатировать, что относительно значимое влияние на экономику и социальную среду региона появляется свыше 10 % объема годовых инвестиций. Государственная поддержка проектов: с целью определения направленности использования бюджетных средств и иной государственной помощи, а также, учитывая случаи, когда при реализации инвестиционных проектов Министерством экономики РБ проводится государственная комплексная экспертиза: с привлечением иностранных кредитов под гарантии Правительства РБ; с привлечением кредитов банков РБ под гарантии Правительства РБ; с использованием средств централизованных инвестиционных ресурсов; с участием государства в создании коммерческих организаций с иностранными инвестициями

Источник: составлено автором

и социальным нормам территории присутствия инвестиций.

Важность рассмотрения социально-экологических вопросов при инвестиционной деятельности обуславливает необходимость пересмотра и совершенствования существующих механизмов предотвращения и снижения негативных воздействий на общество и окружающую среду. В данном контексте осуществляется мониторинг инвестиционных проектов. Для обеспечения социальной и экологической безопасности страны в Республике Беларусь на предынвестиционной стадии проводятся государственная и общественная экологическая экспертизы инвестиционных проектов, основная цель которых заключается в предупреждении негативных последствий влияния реализации инвестиционных проектов на экономику и окружающую среду.

Возрастающая роль социального фактора в современных экономических условиях предопределяет целесообразность дополнения экспертизы проектов процедурой идентификации проектов с социально-деструктивными и социально-ответственными инвестициями. Действующие процедуры экспертиз инвестиционных проектов рассматривают лишь отдельные аспекты влияния реализации проектных решений на социально-экологическую сферу, не учитывают деструктивное и позитивное влияние, сознательную ответственность экономических субъектов при инвестировании, выходящую за рамки законодательно установленной, что ограничивает возможность управления данным процессом.

Цель экспертизы заключается в определении принадлежности вкладываемых средств в реализацию проекта к категории социально-ответственных инвестиций, а также выявлении и отклонении проектов, несущих деструктивные изменения.

Параметры отбора бизнес-планов инвестиционных проектов коммерческих организаций, попадающих в область экспертизы, представлены в табл. 1. Данная экспертиза основана на учете финансового, экологического и социального аспектов значимости планируемой хозяйственной деятельности.

Инвестиционные проекты, соответствующие хотя бы одному из указанных критериев, попадают под процедуру прохождения экспертизы с целью выявления социально-ответственного и социально-деструктивного воздействия на общественную сферу при их реализации. После отбора инвестиционных проектов они оцениваются с помощью авторских методик для определения степени деструктивного влияния на социально-экологическую сферу и оценки уровня потенциала социально-экологической ответственности реализации проекта [5, с. 268; 15, с. 242].

Деление инвестиционных проектов по степени деструктивности позволит, с одной стороны, государству перераспределить ответственность и снизить риски, связанные с потенциальными убытками от экологических последствий, а с другой – создать систему преференций и льгот, поощрения социально- и экологически-ответственной деятельности инвесторов. Кроме того, это позволит инвестору получить прирост капитала за счет получения дополнительной выгоды социально-ответственного инвестирования, расположение потребителей продукции, работ, услуг, лояльность местного сообщества, способствует формированию успешного имиджа и деловой репутации.

В рамках предлагаемой экспертизы проводится оценка социально-экологической ответственности проектов согласно разработанной авторской методике.

Цель методики – экономическая оценка последствий от предполагаемых изменений в окружающей природной и социальной среде на стадии бизнес-проектирования намечаемой деятельности.

Информационная база – бизнес-план инвестиционного проекта по осуществлению реальных инвестиций.

Алгоритм реализации предлагаемой методики:

1. Идентификация видов воздействия, объектов, подвергающихся воздействию, и возможность их денежного измерения в количественных показателях.

2. Определение потерь, вызываемых данным проектом и возможными альтернативными вариантами, а также выгод, связанных с проектом; определение стоимостных показателей, в которых данные затраты и выгоды будут измерены, а также методов или методик их измерения.

3. Сбор информации, проведение расчетов и получение количественных оценок в разрезе социального и экологического эффектов.

4. Обобщение результатов анализа, соотношение потенциальных выгод и потерь в денежной оценке и определение положительного или отрицательного эффекта социально-экологического характера в целом по проекту.

5. Сравнение полученных результатов с критериями. Определение возможности компенсации потерь в рамках проекта.

6. Интерпретация полученных результатов и разработка рекомендаций.

Расчет экологического эффекта: определение и денежная оценка потерь и выгод по проекту. Расчет данного показателя также предусматривает сравнение экологических параметров по реализуемому проекту – прогнозного значения (или с учетом проекта) с фактическими значениями по предприятию (без учета проекта) – для действующих предприятий, для новых проектов – с законодательно утвержденными нормативами, среднеотраслевыми значениями, международными стандартами. Если наблюдается сокращение денежных затрат, то эти потоки относим к положительному экологическому эффекту, если увеличение затрат, то к экологическому ущербу.

Расчет чистого экологического эффекта определяем как разницу между положительным эффектом и ущербом. Отрицательное значение этого показателя свидетельствует о необходимости применения компенсационных мер и отражает величину потенциальных потерь, которая служит базой для определения размера компенсации экологического ущерба от последствий реализации инвестиционного проекта.

Аналогичный расчет проводится по социальному эффекту и ущербу.

Эффект позволит при сопоставлении прямых положительных и отрицательных социальных и экологических результатов по проекту определить величину, которая покажет превышение позитивных или негативных последствий (формулы 1, 2):

$$\pm E_{se} = \sum_{n=1}^{t} (B_t^s - L_t^s) + \sum_{n=1}^{t} (B_t^e - L_t^e) \qquad (1)$$

или

$$\pm E_{se} = \sum_{n=1}^{t} CF_t^s + \sum_{n=1}^{t} CF_t^e, \qquad (2)$$

где $\pm E_{se}$ – положительный (+) или отрицательный (–) эффект при сопоставлении социальных и экологических выгод и потерь по проекту; B^s – выгоды для социосистемы по проекту; L^s – потери для социосистемы по проекту; B^e – выгоды для экосистемы по проекту; L^e – потери для экосистемы по проекту; t – срок реализации про-

екта; n – период расчета; CF^s – положительный/отрицательный денежный поток по социальным эффектам; CF^e – положительный/отрицательный денежный поток по экологическим эффектам.

Интерпретация результатов. Положительный эффект по проекту свидетельствует о превышении выгод для социально-экологической сферы над потерями, что характеризует потенциальную ответственность проекта планируемой деятельности. Сопоставление полученного эффекта с текущими расходами бюджета региона на охрану окружающей среды и социальную политику согласно функциональной классификации бюджетных расходов (коэффициент социально-экологической ответственности проекта) покажет участие инвестора в соотношении с участием государства по бюджетному обеспечению реализации социально-экологической политики. База сравнения – усредненная доля расходов на охрану окружающей среды и социальную политику к ВВП согласно социально-экономической программе развития государства.

Характеристика уровня социально-экологической ответственности проекта:

высокий уровень – значение коэффициента социально-экологической ответственности проекта превышает приведенный норматив, указывает на социальную ответственность проекта и участников инвестиционной деятельности, участие в решении социальных задач и улучшении природной среды сверх законодательно установленных требований;

средний уровень – значение коэффициента социально-экологической ответственности проекта приблизительно либо равно приведенному нормативу, свидетельствует о достаточном вкладе участников инвестиционной деятельности и участии в социально-экологических расходах;

низкий уровень – значение коэффициента социально-экологической ответственности проекта ниже установленного норматива, свидетельствует о невысоком участии в решении социально-экологических вопросов в рамках проекта.

Отрицательный эффект по проекту свидетельствует о превышении потерь для социально-экологической сферы над выгодами, что характеризует наличие деструктивного влияния на социоэкосистему предлагаемого к реализации проекта. Сопоставление полученного результата с текущими расходами бюджета региона на охрану окружающей среды и социальную политику согласно функциональной классификации бюджетных расходов (коэффициент социально-экологической деструктивности проекта) покажет, какая доля расходов инвестора потенциально перекладывается на государство. База сравнения – усредненная доля расходов на охрану окружающей среды и социальную политику к ВВП согласно социально-экономической программе развития государства.

Характеристика уровня социально-экологической деструктивности проекта:

высокий уровень – значение коэффициента социально-экологической деструктивности проекта превышает приведенный норматив, свидетельствует о значительном превышении допустимого социально-экологического риска, заложенного в бюджете;

средний уровень – значение коэффициента социально-экологической деструктивности проекта приблизительно либо равно установленному нормативу, свидетельствует о приемлемых социально-экологических рисках проекта;

низкий уровень – значение коэффициента социально-экологической деструктивности проекта ниже приведенного норматива, свидетельствует о низких социально-экологических рисках проекта.

Градация проектов на основе методики позволяют обосновать применение стимулирующих инструментов регулирования, повысить их эффективность и действенность либо, напротив, принять своевременные управленческие решения для нивелирования, снижения и компенсации негативных последствий для социально-экологической сферы.

При получении отрицательного социально-экологического эффекта целесообразно сравнить данное значение с чистым дисконтированным доходом за расчетный период по проекту для определения возможности компенсации предполагаемых потерь, учитывая запланированные показатели.

При оценке социально-экологической ответственности реализации инвестиционных проектов необходимо учитывать основные понятия проектного анализа, представленные в табл. 2.

Для учета прямых социально-экологических положительных и отрицательных эффектов при оценке проектов с точки зрения автора наиболее приемлем подход, основанный на анализе «затраты – выгоды». Включение предполагаемых прямых экологических и социальных выгод и потерь, которые подлежат денежной оценке, позволит проводить более широкий анализ проекта с целью предупреждения возможных неблагоприятных воздействий намечаемой деятельности на окружающую среду и связанных с ними последствий для общества. Сравнение положительных и отрицательных социально-экологических эффектов от реализации инвестиционных проектов

Таблица 2 – Содержание основных понятий, применяемых при оценке социально-экологической ответственности проектов

Показатель	Характеристика
Временной горизонт анализа проекта	Период жизненного цикла проекта. Учитывая, что воздействие проекта на окружающую среду и население прослеживается еще долгое время после окончания обычного срока существования проекта, период времени реализации проекта может быть продлен за пределы нормального периода жизни проекта на дополнительное число лет, например до периода восстановления затрагиваемых проектом ресурсов. Временные границы можно расширить для того, чтобы полнее учесть все связанные с данным проектом экологические затраты
Зона воздействия проекта	Вся территория и отдельные ее составляющие, на которые может повлиять намечаемая хозяйственная деятельность. К зоне воздействия проекта могут относиться участки за пределами места осуществления проекта, подверженные таким видам воздействия, как выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, воздействие фактора беспокойства на население, а также территории, необходимые для переселения людей, территории, используемые для обеспечения жизнедеятельности
Прямой ущерб в стоимостной форме, связанный с нарушением состояния, функционирования и развития социоэкосистем и их компонентов	Выражается в отрицательных изменениях в окружающей природной и социальной среде. При применении условных методов оценки экологического вреда в первую очередь исходят из самого факта причинения экологического вреда (например, превышение установленных нормативов предельно допустимых или временно согласованных выбросов, установленных для атмосферного воздуха). При этом не учитываются последствия его проявления в природной среде, которые могут иметь место спустя много лет. Сложным является оценка антропогенного вреда. Специальных методик по определению ущерба, причиненного здоровью граждан неблагоприятным воздействием окружающей среды, пока нет. В практике ориентируются на оценку физиологического вреда. Как потенциальные потери следует учитывать также упущенные выгоды от проекта
Прямые выгоды в стоимостной форме	Выражаются в положительных изменениях в окружающей природной и социальной среде, защите и росте общественных и природных благ

Источник: составлено автором на основе [1; 12; 11]

характеризует превышение выгод от их реализации над потерями за определенный промежуток времени. При расчете социально-экологической эффективности критерий чистой текущей стоимости (NPV) позволяет измерить общий размер чистых выгод (вклад в социальное и экологическое благосостояние), полученных от проекта или, напротив, чистых потерь.

В зависимости от объекта реализации проекта, характера намечаемой деятельности, вида воздействия и соответствующих негативных последствий выбирается состав выгод и затрат, учитываемых в расчетах, который будет различаться по проектам. При группировке затрат можно использовать приоритеты, рекомендованные в Программе экологических действий для Центральной и Восточной Европы. Программой выделяются три основные приоритета в определении экологических и социальных издержек: ущерб здоровью; ущерб от истощения природных ресурсов и снижения их продуктивности; ущерб от деградации окружающей среды и потери эстетических свойств ландшафтов.

При оценке и сопоставлении эффектов по проекту необходимо в статьях затрат и выгод учитывать:

– сравнение расходов на реализацию бизнес-планов инвестиционных проектов с аналогами, действующими в мировой практике;

– определить оптимальность выбора технологий, применяемых в рамках инвестиционных проектов, их инновационности, найти эффект от используемого оборудования и инновационного, рассчитать экономию материалов, энергии при использовании передового оборудования, технологий;

– оценить достоверность и обоснованность расчетов общей эффективности инвестиционных проектов, маркетинговых планов и исходных данных бизнес-планов проектов, подтвердить аудиторской проверкой.

Актуальность учета данных вопросов подтверждает подписанное Премьер-министром РБ распоряжение от 26.03.2013 «О некоторых мерах по ужесточению подходов к разработке и экс-

пертизе бизнес-планов инвестиционных проектов» [13].

Экономическая оценка потенциального социально-экологического ущерба будет проводиться разработчиком инвестиционного проекта. Для этого действующую методику разработки бизнес-планов инвестиционных проектов предлагаем дополнить разделом «Оценка экологического и социального эффекта». Государственными органами экологического контроля и общественных инициатив, экспертами (совместно с ведущими специалистами и учеными) в соответствующей области осуществляется проверка и мониторинг полученной величины эффекта при сопоставлении социальных и экологических выгод и потерь по проекту.

Результаты экспертизы инвестиционных коммерческих проектов на предмет социально-ответственных и социально-деструктивных факторов служат информационным обеспечением регулирования инвестиционной деятельности, применения стимулирующего и компенсационного механизма. В свою очередь, своевременным является совершенствование механизма регулирования инвестиций социально-деструктивного и социально-ответственного характера. Данный механизм представляет собой законодательно упорядоченные отношения между органами государственной власти и инвесторами, направленные на предотвращение деструктивных последствий реализации проекта, обеспечивающие баланс интересов всех участников инвестиционного процесса, государства и общества. Действенность и эффективное функционирование механизма будет способствовать развитию социально-ответственного инвестирования, повышению качества инвестиций, сбалансированному распределению выгод между государством, обществом и инвестором, будет сдерживать деструктивные инвестиции, тем самым обеспечивая социально-экологическую безопасность страны.

Литература

1. Аверченков, А. А. Экологическая оценка инвестиционных проектов: метод. пособие / А. А. Аверченков, Ю. Л. Максименко. – М., 2000. – 243 с.

2. Бухгалтерский учет, контроль и анализ: социальные ориентиры: Результаты научных исследований проблем бухгалтерского учета и контроля Житомирской бухгалтерской научной школы / Ф. Ф. Бутынец, Л. В. Чижевская и др.; под общ. ред. Ф. Ф. Бутынца. – Житомир: ЖГТУ, 2007. – 448 с.

3. Головчанская, Е. Э., Водопьянова Н. А. Государственная инвестиционная политика в аспекте ее социально-экономической направленности: монография / Е. Э. Головчанская, Н. А. Водопьянова; Волг. гос. пед. ун-т. – Волгоград: Волг. гос. пед. ун-т; Волг. науч. изд-во, 2010. – 180 с.

4. Гусаков, Б. И. Экономическая эффективность инвестиций собственника: учеб. пособие для вузов. Минск: НПЖ «Финансы, учет, аудит», 1998. – 216 с.

5. Дружинина, Е. О. Методические основы оценки степени деструктивности реальных инвестиций / Е. О. Дружинина // Інноваційна економіка. Всеукраінскій навукова-выробнічи журнал. – 2013. – № 5 (43). – 369 с.

6. Дружинина, Е. О. Развитие инвестиций в контексте социально-ответственного бизнеса // Проблемы теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнар. зб. наук. пр. / ЖДТУ; відповід. ред. д.е.н., проф. Ф. Ф. Бутинець. – Житомир, 2011. – вып. 3 ч. 2 (21). – С. 80–91.

7. Инвестиции: Системный анализ и управление / [К. В. Балдин, О. Ф. Быстров, И. И. Передеряев, М. М. Соколов]; под ред. К. В. Балдина. – М.: Дашков и Ко, 2006. – 288 с.

8. Клейнер, Г. Б. Стратегия предприятия / Г. Б. Клейнер. – М.: Дело, 2008. – 568 с.

9. Корпоративная социальная ответственность. Общие понятия / Офиц. сайт предст-ва ООН в Беларуси. Программа развития ООН (ПРООН) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://un.by/ru/undp/gcompact/res. – Дата доступа: 20.02.2015.

10. Костюк, О. М. Соціально-відповідальне інвестування: основні тренди в американській та європейській практиці / О. М. Костюк, Я. І. Мозговий // Вісник УАБС. – 2011. – № 2 (31). – С. 79–83.

11. Марчук, В. В. Правовая оценка вреда, причиненного преступлениями против экологической безопасности и природной среды // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.

12. Медведева, О. Е. Методические рекомендации по осуществлению эколого-экономической оценки эффективности проектов намечаемой хозяйственной деятельности / О. Е. Медведева. – М., 1999. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://5fan.info/bewujgatyatybewbew.html. – Дата доступа: 20.02.2015.

13. О некоторых мерах по ужесточению подходов к разработке и экспертизе бизнес-планов инвестиционных проектов, распоряжение Премьер-министра Республики Беларусь от 26 марта 2013 г. № 81р (5/37053) от 28.03.2013 / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3961&p0=C41300081. – Дата доступа: 20.02.2015.

14. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. Виленский П. Л., Лившиц В. Н, Смоляк С. А. – М.: Дело, 2008. – 1104 с.

15. Потапова, Н. В. Дружинина, Е. О. Система контроллинга экологически-ответственной деятельности предприятий при реализации инвестиционных проектов / Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні наукі» / Вип. 5. – Ч. 1. – Херсон, 2014. – 296 с.

16. Сенько, А. Н. Инвестиции и бизнес-проектирование: пособие для студентов экономического факультета / А. Н. Сенько. – Минск: БГУ, 2012. – 191 с.

Материал поступил в редакцию 28.02.2015.

Особенности государственного регулирования в сфере туризма на основе зарубежного опыта

Костровец Лариса Борисовна,
доктор экономических наук, доцент, и. о. ректора Донецкого государственного университета управления, (г. Донецк, Донецкая Народная Республика)

Сапьяная Елена Михайловна,
аспирант кафедры туризма Донецкого государственного университета управления (г. Донецк, Донецкая Народная Республика)

В статье представлены результаты исследования опыта таких стран мира, как Республика Ангола, Габонская Республика, Монголия, Ливан, Узбекистан, Бангладеш, Республика Ирак и Демократическая Республика Конго относительно создания органов государственной власти, ответственных за развитие сферы туризма, проведен сравнительный анализ, выявлены общие закономерности и тенденции государственного регулирования в сфере туризма в современных условиях.

The article presents the results of research of experience of the following countries: the Republic of Angola, the Gabonese Republic, Mongolia, Lebanon, Uzbekistan, Bangladesh, the Republic of Iraq and the Democratic Republic of the Congo concerning the creation of public authorities responsible for development of tourism. Comparative analysis was held and common trends of public regulation in the sphere of tourism were identified.

За последние шесть десятилетий туризм как вид деятельности постоянно подвергался диверсификации, став одним из крупнейших и быстро растущих экономических секторов в мире. Наблюдается тенденция увеличения вложений в сферу туризма, что способствует превращению сектора в ключевой фактор социально-экономического прогресса за счет экспортных доходов, создания рабочих мест и предприятий, развития инфраструктуры.

Несмотря на отдельные потрясения, показатель международных туристских прибытий показал практически непрерывный рост – от 25 млн в 1950 г. до 278 млн в 1980 г., 528 млн в 1995 г. и 1087 млн в 2013 г. Доля рынка стран с развивающейся экономикой увеличилось с 30 % в 1980 г. до 47 % в 2013 г. и, как ожидается, достигнет 57 % к 2030 г., что эквивалентно 1 млрд международных туристских прибытий. По данным World Tourism Organization, в 2013 г. общие поступления от международного туризма составили 1,4 трлн долл. США, или в среднем 3,8 млн долл. США в день [15].

Согласно отчету World Tourism Organization Азия и Тихоокеанский регион являются лидерами в списке регионов, которые демонстрируют быстрые темпы роста сферы туризма – увеличение международных прибытий на 6 %, или на 14 млн больше, чем в 2012 г., Африка демонстрирует темпы роста на уровне 5 % [15].

По данным Всемирного совета по туризму и путешествиям (WTTC), за следующее десятилетие такие страны, как Республика Ангола, Габонская Республика, Монголия, Ливан, Узбекистан, Бангладеш, Республика Ирак и Демократическая Республика Конго продемонстрируют заметный рост в развитии сферы туризма [14].

В связи с этим возникла необходимость проведения анализа воздействия государства на сферу туризма и политику развития туризма в вышеуказанных странах.

Вопросам освещения роли институционально-организационного механизма государственного регулирования туристической отрасли уделяется большое внимание в трудах как отечественных, так и зарубежных ученых, таких как:

Таблица 1 – Краткая социально-экономическая характеристика исследуемых стран

Страна	Ожидаемый темп роста в развитии сферы туризма	Экономическое развитие	Политическая стабильность
Республика Ангола	7,3	Индустриальная страна. Одна из самых потенциально богатых и быстроразвивающихся стран Африканского континента	Гражданская война (1975–2002 гг.)
Габонская Республика	7,3	Аграрно-индустриальная страна. Одна из наиболее богатых стран Африки. Высокий уровень социального неравенства, единственная африканская страна со средним уровнем человеческого развития	Получила независимость в 1960 г., остается одним из самых стабильных государств континента
Монголия	6,3	Аграрно-индустриальная страна, является самой динамично развивающейся страной в мире	1990 г. – демократическая революция
Ливан	6,2	Является страной с развивающейся экономикой. Ливанская экономика сервис-ориентированная, основными секторами роста являются банковское дело и туризм	Гражданская война 1975–1990 гг.
Узбекистан	6,2	Обладает одной из самых быстрорастущих экономик мира (топ 26)	Является нейтральным государством
Бангладеш	6,1	Аграрно-индустриальная страна с динамично развивающейся экономикой. Тип экономики – смешанный	Военные действия в период с 1975 по 1991 г.
Республика Ирак	6,1	Обладает одной из самых быстрорастущих экономик на Ближнем Востоке	Военный конфликт 2003–2011 гг. Возобновление военных в июне 2014 г.
Демократическая Республика Конго	6,1	Аграрная страна. Является самой бедной и одной из самых богатых полезными ископаемыми страной	Гражданские войны 1996 – 2003 гг.

С. С. Галасюк, И. Н. Гаврильчак, П. В. Кузнецов, О. В. Бартошук, Н. Ф. Алексеева, В. Цибух, Д. Боуэн, Н. И. Волошина, В. Г. Гуляева, М. В. Ефремова, И. В. Зорина, Е. Н. Ильина, К. Купер, JI. А. Родигин, В. Ф. Савельев, В. Б. Сапрунова, В. С. Сенин, Д. Флетчера, А. Д. Чудновский и др.

На сегодняшний день сложилось несколько подходов к организационному процессу государственного регулирования сферы туризма. Так, во многих странах с развитой рыночной экономикой государственное регулирование полностью отсутствует, а субъекты рынка сами осуществляют оперативное регулирование. В тех странах, где существует государственное регулирование рынка туристических услуг, создаются специальные органы государственной власти или же регулирование выполняют многопрофильные органы [2]. Для определения особенностей государственного регулирования в сфере туризма необходимо провести социально-экономический анализ исследуемых стран (данные представлены в табл. 1).

Согласно табл. 1 анализируемые страны можно условно разделить на три группы:

Первая группа: Республика Ангола, Ливан, Республика Ирак, Демократическая Республика Конго, Бангладеш – данные страны до сих пор восстанавливаются после значительного урона, нанесенного вследствие военных конфликтов, на некоторых территориях разрушена большая часть туристической инфраструктуры. На протяжении длительного времени данные территории были частично изолированы от туристов по причинам слабого экономического развития и нестабильной политической ситуации. Еще одна общая черта этой группы – быстроразвивающаяся экономика в рамках своего континента.

Вторая группа: Монголия, Узбекистан – считаются странами с самыми быстрорастущими экономиками в мире, обладают богатым культурным и археологическим наследием. На протяжении долгого периода времени бывшее коммунистическое государство Монголия оставалось нетронутым туристами, что, несомненно, является одной из причин повышения интереса к данной стране со стороны внешнего мира.

Третья группа: Габонская Республика. Отличительная черта – слабая развитость туристической инфраструктуры, однако туристов привлекают природные и культурно-исторические ресурсы страны.

Мировой опыт показывает, что успех развития туризма напрямую зависит от того, как на государственном уровне воспринимается эта отрасль, насколько она пользуется государственной поддержкой [3].

Кроме того, сфера туризма имеет огромное экономическое, политическое и социально-культурное значение для каждой страны, в результате чего формирование государственных органов управления является достаточно сложным процессом.

В табл. 2 представлен сравнительный анализ по основным критериям системы государственного регулирования сферы туризма.

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы. Самостоятельным министерством туризма обладает только одна из рассматриваемых стран – Ливан. Данная модель предполагает наличие сильного и авторитетного министерства, в рамках которого сконцентрирован значительный контроль над туристической отраслью. В данном случае туризм возведен в ранг государственной политики, органы его управления имеют очень большие полномочия в области инвестиций, научных исследований, подготовки кадров, рекламно-информационной работы. Министерство туризма имеет достаточно разветвленную структуру [1].

Четыре страны – Республика Ангола, Монголия, Республика Ирак, Демократическая Республика Конго – имеют в своей государственной структуре комбинированные министерства туризма и отраслей непроизводственной сферы. Две страны – Габонская Республика и Бангладеш – комбинированные министерства туризма и отраслей материальной сферы. Тут туризм комбинируется с гражданской авиацией в рамках общего министерства, а также промышленностью.

Подобного рода слияния подчеркивают определенную направленность туризма в данных государствах (охрана окружающей среды, историческое и археологическое наследия. Иностранный туризм является одним из основных источников получения африканскими странами твердой валюты, однако бедность (яркий пример – Демократическая Республика Конго), экономическая неразвитость, высокий уровень социального неравенства этих государств заставляет их создавать не самостоятельные, а комбинированные министерства. В данном случае сфера туризма чаще всего объединяется с другими отраслями, которые имеют большое значение для социально-экономического развития страны.

Также подобные слияния являются специальной мерой и преследуют цель расширения государственного влияния на развитие иностранного туризма и для предоставления ему необходимой поддержки и привлечения инвестиций. Здесь необходимо отметить опыт Монголии. Министерство туризма, окружающей среды и зеленого развития имеет обширную правовую базу, разветвленную структуру управления, четко проработаны пути взаимодействия со смежными министерствами. Однако само направление туризма в министерстве было отодвинуто на задний план множеством департаментов окружающей среды, воздуха, леса, воды и т. д.

По мнению отечественных ученых, основным фактором, который объединяет все эти государства, является их намерение позиционировать себя на международной арене в качестве рецептивных туристических рынков [1].

Третья модель государственного управления сферой туризма характеризуется созданием самостоятельной специализированной администрации, напрямую подчиненной правительству страны. В данном случае сфера туризма является не просто важнейшей отраслью хозяйствования, в результате чего уполномоченный орган получает достаточно широкие полномочия для выполнения собственных обязательств, но и маркетинговым инструментом с целью создания привлекательного туристического имиджа страны за рубежом [1]. Именно маркетинговая структура получает основную часть государственного финансирования, имеет разветвленную структуру и значительную численность персонала. В Узбекистане экотуризм рассматривается не как способ борьбы с бедностью и инструмент защиты окружающей среды, а как способ выхода на мировую арену.

Основные факторы, объединяющие системы государственного регулирования сферы туризма исследуемых стран:

1. Все восемь стран являются странами быстроразвивающихся экономик и, по мнению международных экспертов, в ближайшие десятилетия способны продемонстрировать высокий прирост экономического сектора как в рамках определенного континента, так и во всем мире.

2. Общим приоритетом развития туризма является экотуризм. Для стран Африки это, прежде всего, способ борьбы с бедностью. По средствам

Таблица 2 – Сравнительный анализ системы государственного регулирования сферы туризма

Страна	Критерии сравнения			
	Наименование органа, осуществляющего координацию сферы туризма	**Функции органа, осуществляющего координацию туризма**	**Основные законодательные акты, регулирующие сферу туризма**	**Особенности системы государственного регулирования сферы туризма**
1	**2**	**3**	**4**	**5**
Республика Ангола	Министерство туризма и гостеприимства. Структура: – Консультативный совет; – Международная комиссия гостеприимства и туризма; – Национальный совет гостиниц и туризма; – Комитет туристического содействия; – Правовое бюро; – Управление по исследованиям, планированию и статистике; – инспекции управления; – Бюро международного обмена; – Центр документации и информации; – Национальное управление инфраструктурой гостеприимства; – Национальное управление туристической деятельности; – провинциальные делегации	Министерство туризма и гостеприимства несет ответственность за обеспечение политики государства в сфере гостеприимства и туризма. Функции: – содействие, поощрение и направление в использовании и сохранении туристских ресурсов страны; – осуществление лицензирования, регулирования, контроля и поддержки гостиничной индустрии, туров, а также развитие интереса к туризму с помощью культурных и спортивных развлечений; – осуществление лицензирования, руководства, контроля и поддержки турагентств, туроператоров, а также прочей общественной деятельности, напрямую связанной с туризмом; – осуществление руководства и контроля в отношении всей информации, рекламной и туристической пропаганды; – разработка обучающего материала с целью повышения осведомленности населения о важности развития туризма в стране; – изучение и выдвижение предложений правительству в области восстановления или развития туризма, а также в области адаптации сферы туризма для лиц с особыми потребностями	– Генеральный план развития туризма на 2010–2020 гг.; – постановление о национальной политике в области туризма; – постановление о стратегии гостиничного и туристического секторов; – Указ о стандартах лицензирования и регулирования работы турагентов и туроператоров; – Декрет-закон, пределяющий правила, касающиеся эксплуатации туристических ресурсов страны и осуществления взаимодействия туристического сектора со смежными отраслями	Ангола является частью трансграничного проекта по созданию резерва и сохранению дикой природы и экотуризма. Цель – структурирование туризм вокруг природных ресурсов и культурного наследия, а также повышение делового туризма и адаптация туристического сектора Анголы к международным стандартам. Стратегия развития туризма предусматривает, в первую очередь, развитие внутреннего туризма, после чего – регионального и международного. В настоящее время работает первая школа гостеприимства со средними курсами гостиничного и туристического менеджмента. Также в структуре государственного управления сферой туризма функционирует Институт развития туризма (ИНФОТУР), который является государственным учреждением
Республика Ирак	Министерство туризма и древностей. Структура: – Главное управление по древностям и культурному наследию; – Юридический отдел; – Департамент по финансовым и административным вопросам; – Отдел по связям и медиа; – Департамент внутреннего аудита	– управление, руководство, контроль и развитие туризма и археологической деятельность в Ираке с целью достижения культурно-цивилизационной, образовательной, информационной, экономической интеграции; – обеспечение эффективного сотрудничества между секторами туризма и древностей; – обеспечение сохранности национального богатства; – расширение прав и возможностей обнаружения достояний цивилизации; – продвижение и развитие туризма, достопримечательностей районов, археологических и религиозных центров; – содействие росту национальной экономики; – поощрение притока национальных и иностранных инвестиций, увеличение роли частного сектора и поощрение национальных и иностранных инвестиций	– Закон «О туризме»; – Закон «Об археологии и наследии»	Основные виды туризма в Ираке: – религиозный туризм; – археологический и культурный туризм; – природно-рекреационный туризм. Наличие Комитета по обучению и развитию туризма, который осуществляет подготовку и переподготовку сотрудников государственного и частного секторов туризма

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5
Ливан	Министерство туризма. Структура: – Департамент по продвижению туризма; – научно-исследовательский и учебный отдел; – Департамент инспекции туристических услуг; – служба туристического оборудования; – Департамент инвестиций в сферу туризма; – отдел инвестиций, музеев и археологических памятников	– содействие развитию сферы туризма; – регулирование, координация и мониторинг частных компаний и объединений, работающих в сфере туризма; – продвижение и выполнение инвестиционных проектов в сфере туризма, содействие и упрощение правил и требований, связанных с этими проектами и применением законов и правил, связанных с туризмом и туристскими предприятиями; – разработка археологических и исторических мест и музеев с целью развития туризма	– Закон «О туристической деятельности»	Наличие Департамента туристической полиции. На территории Ливана действует специальный проект развития экотуризма
Демократическая Республика Конго	Министерство экологии, защиты окружающей среды и туризма. Также действует национальный туристический офис. Большую роль в развитии туризма играет Конголезский институт охраны природы (ICCN)	Несет ответственность за обеспечение политики государства в сфере гостеприимства и туризма	– Закон «О туризме»; – План мобилизации финансовых средств в сферу туризма на 2012–2016 гг.	Основной вид туризма – экотуризм. Страна имеет девять национальных парков. Каждый парк имеет свой собственный характер и населен различными видами редких животных. Так- же на территории ДРК действует Международная программа по защите горилл
Монголия	Министерство туризма, окружающей среды и зеленого развития. Структура: – Департамент стратегического планирования и политики зеленого развития; – Департамент государственной администрации; – Департамент управления природными ресурсами и окружающей средой; – Департамент координационной политики; – Департамент водных ресурсов; – Департамент по регулированию лесовосстановления и сохранения лесов; – Департамент мониторинга, оценки и внутреннего аудита; – Департамент координации туристической политики и туризма	Основной миссией министерства является зеленое развитие. Министерство формирует социальное и экономическое развитие, которое способствует естественной адаптации экосистем с целью обеспечения баланса между использованием природных ресурсов и восстановлением окружающей среды. Данная задача решается путем создания зеленого роста и активизации деятельности в области устойчивого развития правительства, граждан, бизнеса и их институционального сотрудничества, усиления по пропаганде здорового образа жизни и безопасности окружающей среды в целях обеспечения права на жизнь	– Положение об окружающей среде и туризме; – законодательство об охране окружающей среды; – лесное законодательство; – Меморандум о трансграничной охране окружающей среды, речных бассейнов, сохранении водных и лесных ресурсов; – законодательство относительно токсичных и опасных веществ; – промышленное законодательство	Основной вид туризма – экотуризм в рамках национального проекта «Зеленая Монголия». Введение программы Национального экологического образования на 2009–2019 гг.

Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5
Республика Узбекистан	Высшим координирующим органом в сфере туризма в Республике Узбекистан является Комиссия Кабинета Министров по лицензированию туристской деятельности. Ответственным органом данной Комиссии является Национальная компания «Узбектуризм»	Задачи компания «Узбектуризм»: – обеспечение проведения единой государственной политики в сфере туризма, содействие формированию инфраструктуры туристских услуг, реализация государственных программ развития туризма, программ обеспечения защиты и безопасности туристов, межотраслевая и межрегиональная координация туристской деятельности, сертификация туристических услуг, осуществление рекламно-информационной политики в сфере туризма, привлечение иностранных кредитов и инвестиций в сферу развития туризма, развитие долгосрочных программ сотрудничества с зарубежными странами, а также их компаниями, реализация комплекса мер по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров для сферы туризма, содействие развитию отраслевой туристской науки	– Закон Республики Узбекистан «О туризме»; – Положение о порядке въезда и выезда туристов в Республике Узбекистан; – постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан о дальнейшем совершенствовании деятельности Национальной компании «Узбектуризм»; – Положение о лицензировании туристской деятельности	Активно развивается эко-туризм. Узбекистан является ключевым звеном Шелкового пути и самым безопасным местом в Центральной Азии. Также на территории страны находятся архитектурные памятники, многие из которых внесены в список Всемирного культурного наследия ЮНЕСКО
Габонская Республика	Министерство шахт, промышленности и туризма. Структура: – Генеральный директорат по промышленности и конкурентоспособности; – Главное управление геологии и горных исследований; – Генеральная дирекция собственности и переработки полезных ископаемых; – Генеральный директорат по туризму; – Генеральная дирекция контроля отелей; – Центральная дирекция по информационным системам; – Центральное управление по финансовым вопросам	– разработка общей стратегии индустриализации и связанных с туризмом услуг в других министерствах и департаментах; Функции: – осуществление управления, координации и контроля в промышленной и туристической деятельности; – выявление средств развития технологий, методов поощрения и путей повышения конкурентоспособности промышленных и туристических объектов; – управление собственностью государства в горнодобывающей промышленности и туризме с целью обеспечения оптимального использования ресурсов недр и биоразнообразия Габона; – обеспечение защиты национального наследия в шахтах и сфере туризма; – разработка проектов по вопросам промышленности и туризма	– Закон «О туризме»; – Национальные экологические стандарты	Действует правительственная программа «Зеленый Габон», куда входит экотуризм как метод борьбы с глобальным потеплением. Основной целью этой программы является поощрение развития эко-туризма в качестве альтернативы экономической эксплуатации природных ресурсов Габона
Бангладеш	Министерство гражданской авиации и туризма. Структура: – Управление гражданской авиации; – Совет по туризму	Миссия Совета по туризму – продвижение положительного имиджа Бангладеш в мире. Цели и задачи: – достижение международных стандартов в сфере туризма, а также в подготовке квалифицированных специалистов данной области; – продвижение туризма во всем мире и на мировой арене; – внедрение системы обслуживания клиентов с целью соответствия международным стандартам; – регистрация туристических агентств; – обеспечения необходимых условий для людей с ограниченными возможностями с целью активизации их участия в туристической сфере; – защита прав женщин и обеспечение их участия в туристической сфере	– Закон «О Совете по туризму»; – Закон «О туризме»	Приоритетное направления – развитие экотуризма. Страна с наивысшей плотностью населения, низкий уровень урбанизации, постоянные наводнения. Бангладеш обладает богатым природным, археологическим и культурным наследием

отказа от массового туризма, который, по мнению руководства стран, способствует уничтожению окружающей среды и местной культуры, планируется развивать качество туризма. Подобный подход позволит сохранить национальное наследие и станет основой целевого и рационального использования туристских ресурсов. Внедрение политики экотуризма поспособствует развитию экосистемы, создавая новый источник экономической диверсификации.

3. Основными функциями органов государственной власти, регулирующих сферу туризма, являются: контроль, управление, мониторинг, сбор статистических данных и лицензирование в указанной сфере. Также встречается внедрение проектного подхода к организации деятельности министерств, в т. ч. на уровне национального проектирования. Отмечается заинтересованность государства в специальном обучении и переподготовке кадров, в структуре министерств выделяются департаменты научных исследований, создаются специальные институты, что свидетельствует о тесной взаимосвязи сферы туризма с научной и образовательной сферами.

4. Ряд стран являлся некоторое время изолированным по причинам боевых действий, социально-экономической неразвитости, политического строя. В данном случае туризм – средство преодоления социальной, экономической и политической изоляции, положительного позиционирования страны за рубежом, налаживания дружественных отношений с внешним миром с целью стабилизации социально-экономической ситуации.

5. Сфера туризма находится под пристальным вниманием государства, а также является важным инструментом осуществления политического курса государства.

Сфера туризма способствует укреплению стабильности мира в сообществе и предотвращению местных и региональных военных конфликтов [3].

Каждое государство как общественная политико-экономическая система стремится доказать мировому сообществу и своим гражданам правильность избранных доктрин развития общества и превосходство их над другими. В данном контексте сфера туризма является важным средством пропаганды образа жизни, политического строя, экономического устройства страны, ее достижений в культурной, научно-технической и иных областях хозяйства. Таким образом, в дальнейшем возникает необходимость исследования роли государственной идеологии и политики в развитии сферы туризма.

Литература

1. Галасюк, С. С. Научные исследования в сфере туризма: труды Международной туристской академии. 2010. – Вып. 6. – С. 189–204.

2. Данильева, Ю. Г., Резвина Е. В. Международные модели реализации туристической политики. Научные вести Далевского университета. – 2013. – № 9.

3. Желнина, З. Ю. Современные модели управления туризмом на основе показателей социальной эффективности. Материалы международной научно-практической конференции «Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании». – 2011. – Вып. 4. Т. 25. – С.73–81.

4. Официальный сайт Министерства туризма, окружающей среды и зеленого развития Монголии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mne.mn

5. Официальный сайт Министерства горнорудной промышленности, промышленности и туризма Республики Габон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mines.gouv.ga

6. Официальный сайт Министерство туризма Ливана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mot.gov.lb/Ministry/About

7. Официальный сайт Национальной компании «Узбектуризм» http://www.uzbektourism.uz/index.php/ru/zakonodatelstvo-m

8. Официальный сайт Национального собрания Анголы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.parlamento.ao

9. Официальный портал правительства Демократической Республики Конго [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.presidentrdc.cd/#non

10. Официальный сайт правительства Народной Республики Бангладеш. Министерство гражданской авиации и туризма [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.mocat.gov.bd/

11. Официальный портал Республики Габон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.en.legabon.org

12. Официальный сайт Посольства Российской Федерации в Демократической Республике Конго [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://drc.mid.ru/home

13. Официальный сайт Посольства Российской Федерации в Габонской Республике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gabon.mid.ru/turizm

14. Официальный сайт TheWorld Travel & Tourism Council (WTTC) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wttc.org

15. Развитие туризма – прогноз Всемирной туристской организации (ЮНВТО) до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://36on.ru/travel/for-tourists

16. AngolaTour. Официальный туристический портал Анголы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minhotur.gv.ao

Материал поступил в редакцию 26.02.2015.

Деловой туризм как эффективное средство подготовки управленческих кадров в Беларуси

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

Прохорова Татьяна Владимировна,
кандидат экономических наук, доцент, зам. декана факультета управления Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

Морозова Наталья Николаевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

В данной статье обобщено состояние развития производственного туризма в странах ближнего и дальнего зарубежья. Авторами изложен опыт организации производственных экскурсий для белорусских студентов, рассмотрены перспективы и проблемы организации учебной и производственных практик студентов в зарубежных странах. Предложена модель формирования компетенций студентов управленческих специальностей в ходе зарубежной производственной практики.

This article generalized the state of development of industrial tourism in the country CIS and foreign countries. The authors set out the organization of production experience tours for Belarusian students. Discussed the prospects and problems of the organization of educational and industrial practices of students in foreign countries. The authors proposed model of competence management specialties students during practical training abroad.

Введение

Управленческая деятельность в условиях сложных межхозяйственных взаимосвязей требует одновременного контроля многочисленных финансовых, материальных, трудовых ресурсов, что обуславливает обязательность высокой квалификации, глубокого освоения знаний, накопленных отечественными и зарубежными исследователями, а также овладения практическими навыками эффективного принятия управленческих решений. Чем масштабнее субъект хозяйствования, тем большая компетентность требуется от руководящих работников. Управление страной в интересах общества должно быть социально эффективным, действенным, ориентированным на развитие национальной экономики, решающим национальные проблемы и обеспечивающим прогрессивное развитие общества. В такой трудовой сфере дилетантство способно нанести ущерб сотням и тысячам жителей. Соответственно, самого серьезного отношения требует применение практико-ориентированного подхода в обучении будущих руководителей. Такой подход агрегирует процесс закрепления теоретических знаний и получения практических навыков в реальной профессиональной среде, способствует развитию личностных качеств, связанных с выполнением функциональных обязанностей по выбранной специальности. Важнейшую роль в реализации практико-ориентированного подхода играют производственные практики. В информационном обществе усиливается прозрачность нацио-

нальных границ, что обуславливает общий характер организационно-технологического уровня. Не следствием, а необходимым фактором мирного существования в условиях глобализации является формирование толерантности, терпимости и взаимоответственности. Расширение политических, экономических, научных и культурных связей между государствами и народами способствует распространению образовательного туризма. Производственные экскурсии, которые можно рассматривать как элемент образовательного туризма, могут оказаться чрезвычайно ценным педагогическим инструментом в реализации практико-ориентированного подхода, вместе с тем их потенциал, по мнению авторов статьи, недостаточно полно используется в системе высшего образования и подготовки управленческих кадров, методика проведения и проблемы организации не изложены в современной литературе. В этой связи представляется необходимым изучить состояние развития производственного туризма как на постсоветском пространстве, так и за рубежом; оценить перспективы и проблемы его функционирования в Республике Беларусь; выработать педагогическую технологию использования производственных экскурсий в системе подготовки будущих специалистов.

Организация туристических экскурсий на передовые действующие производства может быть весьма эффективной как для предприятия, так и для обучающихся. История и современное состояние рынка промышленного туризма отражены в работах зарубежных специалистов – доктора экономики из Роттердамского университета Александра Отгаара и доктора экономики Мельбурнского университета Элспет Фрю [1; 2]. В Беларуси вопросам практического применения опыта зарубежных стран уделили внимание Харитонович С. А., Синявская Т. Н. [3].

Впервые принял посетителей в 1866 г. американский завод Jack Daniel's, заложив основы целому направлению туризма. В настоящее время большинство компаний США проводят экскурсии на своих площадях, поддерживая этим деловую репутацию [2]. Если до середины XX в. промышленный туризм рассматривался как организация досуга для узкого круга лиц, то впоследствии с развитием рынка международных туристических услуг он начал приобретать заслуженную популярность. Экскурсии на производство познавательны для широкого круга населения, и прежде всего для учащейся молодежи, имеющей больше возможностей реализовать себя через путешествия.

Основная часть

Интенсивное развитие научных и деловых связей между странами, модернизация действующих предприятий с богатой историей, строительство принципиально новых производственных объектов определяют востребованность промышленного туризма на рынке туристических услуг. Безусловным успехом пользуются экскурсии на производства заводов BMW, Audi, в тематический парк Volkswagen's Autostadt в Германии, Legoland в Дании, Swarovski Krystallwelten в Австрии, фабрику духов Fragonard во Франции и др. Мировым признанием пользуются пивные туры Чехии, винные туры в Испании и Франции, цветочные туры в Нидерландах, алмазные фабрики Намибии. Более 1,5 тыс. компаний Франции принимают посетителей на своих производственных площадках: лидером является приливная электростанция Ранс (300 тыс. экскурсантов ежегодно) в устье одноименной реки (залив Сен-Мало, Франция). Британскую шоколадную фабрику «Кэдберри» посещает около 400 тыс. человек в год [1]. Популярнее всего у туристов те объекты, которые являются брендами конкретных городов, например портовый комплекс в Роттердаме или завод «Ролекс» в Цюрихе. Сам город обеспечивает популярность бренда.

Отечественный опыт свидетельствует, что еще со времен СССР были известны экскурсии школьников на крупные индустриальные предприятия, где наибольшей популярностью пользовались предприятия пищевой промышленности, в частности кондитерские фабрики Москвы. Экскурсии на производство для учащихся сохранились в России по настоящее время, но перешли на коммерческую основу. Так, московское агентство путешествий «На семи холмах» предлагает более 120 разнообразных тематических экскурсионных программ, в т. ч. экскурсии в банк, на биржу, в издательство, в Институт клетки, на нефтеперерабатывающий завод [5]. Экскурсионное агентство «Мостур» предлагает образовательные туры для школьников на выбор в зависимости от класса, региона, месяца, школьного предмета и экскурсионной направленности. В производственные программы включены экскурсии на фабрику миниатюрной живописи, Ногинский хладокомбинат, завод «Очаково», Богородскую фабрику деревянной игрушки, фабрику «Красный октябрь» и др. [6]. Для привлечения юных туристов предприятия пищевой промышленности ОАО «Рот Фронт», кондитерская фабрика «Богатырь», концерн «Бабаевский», фабрика мороженого «Баскин Роббинс», завод плавленых

Таблица 1 – Направления и виды туристических поездок, в %

Вид туризма	Россия	Беларусь
Оздоровительный, спортивный отдых (туристические базы; горнолыжные курорты, SPA; пляжные туры и т. д.)	67,8	58
Экскурсионные, познавательные туры (на автобусе, теплоходе, поезде и т. д.);	45,9	65
Поездки к родственникам, друзьям	57,7	12
Поездки по интересам (студенческие лагеря, КВН-сборы и т. д.)	2,1	27
Образовательный туризм (изучение языка, ознакомление с традициями, культурой других народов) и т. д.	3,6	61

Источник: разработка авторов на основе [9, с. 19]

Таблица 2 – Результат путешествий, в % от опрошенных

Показатели	Россия	Беларусь
Начал уважать и принимать мнение других людей, их взгляды, обычаи, традиции	5,6	32
Переосмыслил отношение к себе и к людям	26,7	20
Изменил отношение к нормам общественной жизни в своей стране, закону	17,5	28
Переоценил отношение к старшим, изменил отношение к людям с ограниченными возможностями	1,2	4
Стал больше интересоваться культурой, обычаями, традициями представителей других стран, регионов (расширять кругозор)	92,6	76
Начал активно изучать иностранные языки	45,3	31

Источник: разработка авторов на основе [9, с. 21]

Таблица 3 – Востребованные виды образовательных поездок, в % от опрошенных

Виды туризма	Россия	Беларусь
Студенческие конференции	45,8	6
Студенческие туры по интересам	52,3	29
Учиться по обмену в другой стране	54,6	33
Work and Travel	65,7	31

Источник: разработка авторов на основе [9, с. 22]

сыров «Карат» и др. дополняют экскурсии дегустационными программами и сладкими подарками. Предприятия, изготавливающие посуду, игрушки, сувенирную продукцию (Жостовская фабрика, объединение «Гжель», фабрика «Елочка», Богородская фабрика деревянной игрушки, Федоскинская фабрика миниатюрной живописи и др.), предлагают познавательные мастер-классы. Для туристов устраивают практические занятия, лекции-демонстрации, экскурсии с постановкой химических опытов такие музеи Москвы, как Политехнический музей, Государственный музей А. С. Пушкина, Государственный центральный театральный музей А. А. Бахрушина и др. [7]. Свои двери для посетителей открывают Пролетарский завод, Петербургский метрополитен, судостроительный завод Северной верфи, Кронштадский морской завод и др. Вместе с тем в современной России промышленный туризм представлен лишь несколькими десятками предприятий, притом что спрос на такие туры очень высок. Предприятия, приглашающие на производственные экскурсии, получают лояльность потребителей, эффективную поддержку брендов. Оборот сувенирных магазинов выше, чем в других точках с аналогичной продукцией, на 30 % [7]. Превращение производства в туристический объект стимулирует его к улучшению корпоративного климата и трудовых отношений, изменяет мотивацию сотрудников.

Мониторинг востребованности различных видов туристических поездок среди современной студенческой молодежи Беларуси по выбору одновременно нескольких критериев показал, что в качестве мотивов преобладают оздоровление, релаксация, образование (табл. 1).

Авторами статьи проведено анкетирование среди белорусских студентов 1–5-го курсов Академии управления, в опросе участвовало 136 респондентов. Данные по российским студентам со-

браны Васильченко Е. В. в ходе опроса молодежи 7 вузов г. Тюмени [9]. Следует отметить, что образовательный туризм студенты считают высокорезультативным, его отдача, с их точки зрения после участия в поездках, выражается в ряде показателей (табл. 2)

Анализ полученных данных свидетельствует, что студенты как в России, так и Беларуси (соответственно 92,6 и 76 %) после посещения других стран и регионов стали больше интересоваться культурой, обычаями, традициями других народов. Кроме того, активный туризм мотивирует молодых людей к изучению языков — более трети опрошенных начинает понимать необходимость свободного владения иностранным языком для дальнейшего общения, сотрудничества. Студенты высоко оценивают познавательную деятельность, готовы принять участия в программах студенческой мобильности (табл. 3), что приводит к выводу о необходимости внедрения в учебный процесс образовательных поездок в рамках осуществление практик студентов, отраженных в учебных планах.

На предприятиях, вовлеченных в сферу оказания туристических услуг, расширяется инфраструктура: развивается гостиничный и ресторанный бизнес, оборудуются зоны отдыха и детские площадки, открываются фирменные магазины; соответственно, создаются новые рабочие места. Параллельно появляется возможность реализации образовательных программ для школьников, студентов, специалистов: семинаров, бизнес-классов, мастер-классов, выставок-ярмарок.

Вместе с тем в данной сфере возникает множество специфических проблем, аналогичных проблемам продвижения услуг делового туризма. Проблемы развития регионального рынка делового туризма сформулированы в диссертационном исследовании Дыбаля М. А. [10]. Наиболее существенные: низкий уровень подготовки профессиональных кадров; высокая стоимость проживания в гостиницах, не соответствующая качеству; непрозрачность услуг; низкий уровень представительства РФ в международных организациях и ассоциациях, что не позволяет развивать российскую индустрию туризма на международном уровне; низкая конкурентоспособность туризма по показателям безопасности и толерантности, уровню государственного регулирования индустрии туризма и состояния инфраструктуры; отсутствие региональных органов управления туризмом.

На факультете управления Института управленческих кадров Академии управления с 2010 г. осуществляется программа международного межвузовского обмена студентами для прохождения практики на предприятиях другой страны. Учитывая интерес студентов к данной форме образовательного процесса, в 2013/2014 уч. году зарубежная практика была организована для 99 студентов факультета управления, в т. ч. 44 студентов заочной формы обучения и 55 студентов дневной формы. Программы ознакомительной и производственно-ознакомительной практик, разработанные в Академии управления, предусматривают проведение производственных экскурсий. Подобные экскурсии являются важнейшей составной частью промышленного туризма. В рамках межвузовского обмена в 2013/2014 уч. году 9 студентов специальности «Государственное управление и экономика» проходили практику в российских вузах. В ходе практики на факультете экономики и финансов Северо-Западного института управления студенты посетили Многофункциональный центр по работе с обращениями граждан, группу компаний ЛСР (специализирующуюся на строительстве и производстве строительных материалов), Музей Сбербанка и др. Кроме того, Академия управления в рамках договора о сотрудничестве принимала студентов из России: 17 студентов 3–4 курсов экономических специальностей Северо-Западного института управления РАНХ и Государственной службы при Президенте Российской Федерации, Московского университета им. С. Ю. Витте прошли ознакомительную практику в г. Минске, посетили следующие предприятия: Минский автомобильный завод, хлебозавод № 4, ОАО «МТЗ», ЗАО «АТЛАНТ», ОАО «Криница», СОАО «Коммунарка», ОАО «Керамин».

С целью изучения студентами Академии управления зарубежного опыта в области управления, установления контактов с европейскими международными организациями, развития взаимовыгодного сотрудничества в 2013/2014 уч. году впервые было организовано прохождение практики в странах дальнего зарубежья.

– Студенты заочной формы получения образования 1-го курса специальности «Государственное управление и экономика» факультета управления прошли учебно-ознакомительную практику в Германии и Франции. В ходе практики студенты посетили Международную ассоциацию экономики и бизнеса, Европейскую комиссию в г. Брюсселе, Автоград концерна Volkswagen в Германии, фабрику духов Fragunar во Франции.

– Студенты дневной формы получения образования 1-го курса специальности «Государствен-

Цель:

- Формирование профессиональных компетенций в условиях зарубежной практики

Задачи:

- Теоретическая подготовка студентов в профессиональной и языковой сфере
- Формирование мотивации к расширению производственного туризма
- Развитие личностно деятельностного подхода к повышению конкурентоспособности

Направления:

- 1. Культурно-просветительское
- 2. Коммуникативно-интеграционное
- 3. Образовательное

Этапы реализации:

- Нормативно-установочный
- Аналитический
- Прогностический

Компетенции:

- Академические
- Социально-личностные
- Профессиональные
- Управленческая деятельность: ПК-1, ПК-6, ПК-20
- Экономическая деятельность: ПК-25, ПК-27, ПК-28, ПК-31

Рис. 1 – Модель формирования профессиональных компетенций

ное управление и право» прошли учебно-ознакомительную практику, охватывающую знакомство с организациями таких европейских стран, как Литва, Германия, Чехия и Австрия. Опыт деятельности производственных предприятий изучался при посещении в Чехии автомобильного концерна SkodaAuto, пражских пивоварен. Студенты изучили государственное устройство Австрии, ее высший законодательный орган, посетили Международную Организацию Объединенных Наций, штаб-квартира которой находится в Вене.

– Студенты дневной формы получения образования 2-го курса прошли производственную практику на базе предприятий и организаций Федеративной Республики Германия. При посещении интерактивного автомобильного парка Autostadt при заводе Volkswagen студенты факультета познакомились со структурой предприятия и особенностями организации производственных и управленческих процессов. Завод представляет собой градообразующее предприятие. Автоград (Autostadt) построен к Всемирному форуму автомобилестроителей в 2000 г. – это маркетинговая площадка, на которой можно в сопровождении квалифицированных сотрудников концерна ознакомиться с продукцией и новейшими разработками производителей, входящих в концерн VW. Также в Гамбурге студенты изучили

работу порта и контейнерного терминала, ознакомились с особенностями организации контейнерных грузоперевозок.

Следует заметить, что при организации практики каждой группы Германия как страна проведения практики была выбрана не случайно. ФРГ является признанным центром передовых новаций, последователем новых тенденций. Как постиндустриальная страна она активно развивает экономику услуг и экономику знаний, доля которых в ВВП составляет 78 %. Многие крупные производственные компании предоставляют туристические услуги иностранным гостям. Упор делается на постиндустриальное направление: заброшенные угольные и соляные шахты в Руре, судостроительные заводы времен Второй мировой войны; широко распространены экскурсии на автомобильные заводы.

Реализация программ практик способствовала развитию социально-личностных и профессиональных компетенций студентов, увеличивающих качество подготовки специалистов.

Разработка программ практик осуществляется в соответствии с представленной моделью (рис. 1). Прохождение зарубежной практики должно предусматривать 5 этапов:

1. Нормативно-установочный – выполняется конкретизация задания, определяются результатные показатели, стратегия формирования профессиональных навыков. На первом этапе важно соблюдение актуальности и выполнимости задания, поэтому формулировка заданий должна быть четкой и понятной студенту. Пока на практике это не удается конкретно выполнить индивидуально по каждому студенту и слушателю ввиду большого разнообразия их интересов.

2. Аналитический – собирается и обрабатывается студентами информация, полученная в ходе освоения зарубежного опыта, анализируются тенденции, находятся проблемы развития объекта.

3. Прогностический – на основе анализа осуществляется прогнозирование тенденций и возможностей развития объекта.

4. Промежуточно-диагностический – выполняется анализ студентами результатов проведенной работы, сопоставление с ранее изученным теоретическим материалом, проектирование дальнейшей работы с учетом полученных сведений, выбор средств и методов работы.

5. Итоговый – оценивается эффективность проделанной работы, степени удовлетворенности данным маршрутом студентов и степени усвоения образовательных программ.

В результате организации и проведения зарубежных производственных практик будут сформированы следующие компетенции:

– академические: отработка навыков системного и сравнительного анализа, междисциплинарного подхода при решении проблем;

– социально-личностные: совершенствование способностей к социальному взаимодействию, межличностным коммуникациям, умение работать в команде, владение иностранными языками;

– профессиональные: развитие ряда способностей в области управленческой и экономической деятельности.

Студенты в ходе практики получат следующий набор профессиональных компетенций:

1. Управленческая деятельность:

ПК-1. Выявлять проблемы, определять цели, оценивать альтернативы, выбирать оптимальный вариант решения.

ПК-6. Адаптировать лучший зарубежный опыт государственного управления к своей профессиональной деятельности.

ПК-20. Оценить выполнение программ, прогнозов, планов и проектов.

2. Экономическая деятельность:

ПК-25. Провести мониторинг использования экономического (ресурсного, производственного, инновационного, инвестиционного, экспортного) потенциала организации и региона.

ПК-27. Собрать, анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей.

ПК-28. Выполнять необходимые для составления программ, планов, проектов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми стандартами.

ПК-31. Анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей.

Вывод

На основе изученного материала и проведенного анализа деловой туризм как экономическое явление можно рассматривать с позиций бизнеса и образования. Так как Беларусь является страной с переходной экономикой, то для студентов и преподавателей полезно изучить те институты рыночной экономики в их реальном функционировании, которые нам требуется создать. Основу производственного потенциала республики составляет промышленность, на предприятиях которой работает 1/4 общей численности занятого

в экономике населения. Ведущее место принадлежит машиностроению и металлообработке, пищевой, топливной и химической промышленностям. Многие предприятия не соответствуют рыночным условиям, неконкурентоспособны на западных рынках. Поэтому особенно ценным являются производственные экскурсии для наших слушателей и студентов на зарубежные предприятия, причем родственных отраслей. Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития на период до 2020 г. ставится одной из важнейших задач разработка и внедрение эффективных механизмов привлечения в промышленность инвестиций в целях увеличения собственных средств предприятий, а также банковских кредитов, иностранных инвестиций. Зарубежные производственные практики позволяют работникам наших предприятий, сравнивая на месте организацию производства и технологии, быстро находить сферы применения инвестиций на отечественных предприятиях и повышать отдачу от них. Следует отметить, что вовлечение производственных предприятий в сферу оказания туристических услуг будет способствовать развитию бизнеса, созданию положительного имиджа белорусских товаропроизводителей как на внутреннем, так и на внешних рынках Республики Беларусь.

Таким образом, зарубежные производственные экскурсии в рамках прохождения производственных практик позволят студентам ознакомиться с зарубежным опытом, собрать материал для научно-исследовательских работ, проверить правильность выбора профессии, поддержать командный дух в коллективе. Практико-ориентированный подход позволяет подготовить к профессиональной деятельности конкурентоспособного, мобильного и творческого специалиста. Производственные экскурсии способствуют тому, что, перенимая опыт других наций, народностей, молодые люди формируют собственную профессиональную среду, привнося в нее наработки прогрессивного постиндустриального общества.

Литература

1. Otgaar, A., Berg, L. van den, Berger, C. & Xiang Feng, R. Industrial Tourism: Opportunities for City and Enterprise. – Aldershot: Ashgate, 2010. – 242 с.

2. Frew, E. A. Industrial Tourism: a conceptual and empirical analysis. Phd thesis, Victoria university, 2000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vuir.vu.edu.au/343/1/343contents.pdf – Дата доступа: 02.09.2014.

3. Харитонович, С. А. Промышленный туризм как средство развития въездного и внутреннего туризма в Республике Беларусь / С. А. Харитонович, Т. Н. Синявская // Мировая экономика и бизнес-администрирование малых и средних предприятий. – Минск, БНТУ, 2010. – Ч. 1. – 394 с.

4. Россия готова развивать промышленный туризм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://eka-rus.ru/news/id/23. – Дата доступа: 02.09.2014.

5. Экскурсии на производство для школьников. Агентство «На семи холмах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.7-tur.com/school.php?idschool=8. – Дата доступа: 20.08.2014.

6. Экскурсии для школьников на производство. Агентство «Мостур» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mos-tour.com/ tours/production/. – Дата доступа: 20.08.2014.

7. Познавательный и образовательный туризм в Москве. [Составители: К. Митько, О. Савина]. – М.: КноРус, 2006. – 254 с.

8. Скляренко, С. А. Перспективы развития промышленного туризма в России / С. А. Скляренко, Т. М. Панченко, И. А. Селиванов, М. В. Головенко // Российское предпринимательство. – 2011. – № 10. – Вып. 1 (193). – С. 146–150. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.creativeconomy.ru/articles/13847/. – Дата доступа: 22.08.2014.

9. Васильченко, Е. В. Туризм в системе социально-культурного взаимодействия студенческой молодежи: автореф. дис. … канд. социол. наук: 22.00.06 / Е. В. Васильченко; Тюменский гос. нефтегаз. ун-т. – Тюмень, 2013.– 29 с.

10. Дыбаль, М. А. Деловой туризм как перспективное направление развития экономики региона: автореф. дис. … канд. экон. наук: 08.00.05 / М. А. Дыбаль; С.-Петерб. гос. ун-т сервиса и экономики. – Санкт-Петерб., 2011. – 20 с.

Материал поступил в редакцию 12.01.2015.

Доверие как современный императив власти

Костенок Игорь Владимирович,
министр образования и науки Донецкой Народной Республики,
доктор наук государственного управления,
доцент кафедры общего и административного менеджмента
Донецкого государственного университета управления
(г. Донецк, Донецкая Народная Республика)

В статье проводится поиск альтернативных вариантов восстановления доверия к власти с учетом имеющихся возможностей и сложившихся обстоятельств.

In the article the alternative ways of confidence renovation relating to the government are searched under the consideration of real opportunities and arising circumstances.

От чего зависит сегодня жизнеспособность власти? Вероятно, спектр ответов на этот вопрос достаточно велик. Однако, на наш взгляд, наиболее реалистичным будет лишь один: «это наличие доверия».

Проблема нехватки доверия критично важна для любого государства. Благополучие нации и стабильность власти в полной мере зависят от уровня доверия в обществе. Оно необходимо для развития бизнеса, политических институтов и становления цивилизованных рыночных отношений. При его наличии легче устанавливать связи между субъектами хозяйствования и экономить на транзакционных издержках, возникающих при их взаимодействии. Как отмечает Н. Калюжнова, «…ценность доверительных отношений состоит в том, что они позволяют уменьшить затраты на поиск информации, заключение контрактов и контроль их выполнения» [1, с. 184]. Важность личного доверия между людьми подчеркивает и ведущий американский социолог Ф. Фукуяма. По его словам, «…благополучие государства определяется одной универсальной характеристикой – свойственным его обществу уровнем доверия» [2, с. 20].

О значимости доверия в последние годы все активнее говорят не только философы, социологи, политологи, но и экономисты. Этой проблематике посвящены исследования М. Вахтиной [3], Н. Калюжновой [1], В. Дементьева [4]. Особое внимание ученые уделяют его роли в повышении эффективности государства. В работе М. Вахтиной [3] выдвигается и подтверждается гипотеза, что институциональное доверие возникает в том случае, когда институты устроены максимально эффективно и справедливо, это дает автору основание констатировать необходимость создания соответствующих условий для роста доверия к государству. В. Дементьев [4] определяет содержание власти и властной составляющей в экономических взаимодействиях, рассматривая доверие как одну из ключевых составляющих эффективной государственной власти.

Целью данной статьи является поиск альтернативных вариантов восстановления доверия к власти с учетом имеющихся возможностей и сложившихся обстоятельств.

Итак, в качестве основных составляющих успешного функционирования институтов власти мы выбираем доверие и социальный капитал. Доверие к государству определяется двумя составляющими. Одна из них касается того, насколько государственные институты могут обеспечить эффективную хозяйственную деятельность (вне зависимости, связано ли это с созданием необходимых условий для действенной конкуренции или участием самого государства в хозяйственном процессе). Вторая составляющая относится к справедливому устройству институтов (содержанию формально установленных правил, механизму их выработки и принятия, устройству организаций и даже к личности руководителей, которые совершают те или иные действия от лица государства). Обе составляющие взаимосвязаны: без учета принципов экономической эффективности при определении государственной эконо-

мической политики нельзя добиться желаемого материального результата, который может обеспечивать повышение качества жизни людей; игнорирование же вопросов справедливости правил помешает добиться желаемой экономической эффективности [3].

Чем чревато управление обществом, которое не доверяет действующей власти? А всего лишь тем, что власть никогда не сможет доверять этому обществу. Любые намерения и попытки с ее стороны осуществить какие-либо преобразования будут иметь непредсказуемые последствия, у такого общества всегда непрогнозируемая траектория развития и куда более непрогнозируемый выход из точки бифуркации.

Формальные институты редко сами по себе являются гарантией политической стабильности, экономического роста и социальной справедливости. Они должны быть подкреплены соответствующими неформальными нормами и традициями. Доверие же, будучи вторичным по отношению к уже существующей способности людей взаимодействовать на базе общих ценностей, появляется, когда для тесной кооперации в обществе уже существует необходимая основа [2, с. 8].

Важность доверия для посткоммунистических обществ стран бывшего Советского Союза отмечают многие ученые современности [2; 3; 5]. Основная проблема этих государств, наложившая отпечаток на ход их развития, по их мнению, состояла в том, что горизонтальные связи доверия между индивидуумами в обществе подменялись вертикальными связями партии-государства, которой было подчинено все гражданское общество – от рынка, СМИ, религии до иных частных форм самоорганизации. Этот процесс затронул даже семейные ценности. Когда же марксизм-ленинизм утратил роль ведущей идеологии, во всех постсоветских государствах возникла огромная проблема недоверия, которая особо остро ощущалась после 1991 г., когда страны попытались создать жизнеспособные демократии и перейти к рыночной экономике.

К сожалению, говорить о существующей проблеме нехватки доверия куда легче, чем предложить конкретную стратегию его возрождения.

Доверие, будучи нематериальной субстанцией, не имеет стоимости и, соответственно, не может быть выражено в некотором денежном эквиваленте. Потому практически невозможно определить, какие затраты и усилия необходимы, чтобы его приобрести, сохранить, возродить, восстановить, заслужить, повысить и т. д. Мы преднамеренно используем столь большой глагольный ряд, поскольку за каждым из указанных намерений кроется свой алгоритм реализации. Ясно лишь одно, завоевание доверия и его восстановление требуют совершенно разных усилий.

Посредством только правовых норм, расчета и принуждения нельзя породить доверие между людьми, устойчивые доверительные отношения не могут быть учреждены правительственным декретом или сформированы в результате подписания официального документа. Они как духовные ценности, традиции и нравственные устои требуют старательного взращивания. Здесь позвольте подкрепить суждение цитатой из работ Ф. Фукуямы: «Такие формальные институты, как конституция или выборная система, могут быть введены почти немедленно – куда как сложнее создать приемлемые для большинства рамочные формы доверия» [2, с. 9].

Возможно ли возродить хоть толику доверия к современной власти? Мы не ставим вопрос о восстановлении его в полной мере, а всего лишь размышляем о возможности частичной реанимации. Побудить людей доверять друг другу на всех уровнях общества крайне сложно. Что же необходимо предпринять, чтобы сдвинуть этот процесс с мертвой точки?

Радикальные изменения в существующей парадигме управления, активный поиск новых путей решения социальных проблем, повышение внимания к человеческому фактору, культивация прогрессивного мышления у современных хозяйственников, возрождение духовности, уважения к интеллектуальному богатству нации, ценности человеческой личности – вероятно, это все то, о чем необходимо задуматься, прежде чем попытаться выработать какую-либо политику, направленную на восстановление доверия.

Доверие к институтам вряд ли может быть высоким в обществе, где между людьми нет полноценных доверительных отношений. Оно появляется лишь тогда, когда существует необходимая основа, социальные и культурные предпосылки. В этом контексте особо велика роль культуры, именно она «… является той энергией, которая преобразует труд в фактор прогресса, содействуя появлению материально-технических и социокультурных предпосылок для социального творчества и изменения социоэкономических и других отношений в обществе» [6, с. 105]. Сегодня ее необходимо воспринимать как отдельный социальный институт, который формирует среду и условия функционирования экономической системы.

Создание необходимой социокультурной среды – это долгосрочный процесс, требующий значительных усилий, вложений и инициатив. В то время как нашему государству нужны более краткосрочные меры по повышению доверия к действующей власти. В этом контексте мы предлагаем обратиться к основным причинам его снижения. Среди них особенно выделяются такие позиции, как неоправданные ожидания общественности, неудовлетворенность многих людей своим социальным положением, утрата уверенности в жизни, высокий уровень коррупции в органах власти. В разрешении указанных проблем может заключаться путь к восстановлению утраченного доверия.

История становления социального государства двух последних столетий свидетельствует, что успех и необратимость глубоких, качественных преобразований получались тогда, когда они отвечали интересам и потребностям общества [7]. В связи с чем в основу современной концепции государственного управления должен быть положен посыл, что наиболее эффективным и устойчивым фактором роста национального хозяйства является человек. Отсюда – появление социальных критериев, ориентиров и технологий в современной управленческой парадигме.

В соответствии с новым вектором потребностей нужна стратегия, которая могла бы адекватно воплотить в высших управленческих решениях реальные силы саморазвития на нынешнем этапе. Столь сложную задачу нельзя решить ни сведением воедино различных отсеков государственного регулирования (научно-технической, промышленной, социальной, экологической политики), ни перенесением акцентов от стимулирования спроса к стимулированию предложения и частной инициативы. Задача предполагает как минимуму два условия: переход от адаптационного регулирования к активизации резервов, которые заложены в оптимальном сочетании назревающих потребностей и общественных ресурсов, и согласование интересов в обществе.

Для этого надо вписать в структуру власти, общества и бизнеса такие функции, как прогноз развития социальных потребностей, определение национальных приоритетов, стимулирование деятельности всего общественного капитала в направлении решения приоритетных задач, сопоставление затрат и выгод планируемых решений на всех уровнях.

Эти функции в определенной мере уже осуществляются, особенно в региональном и муниципальном менеджменте, но ограниченность финансовых возможностей органов исполнительной власти и органов местного самоуправления не позволяет решать проблему восстановления доверия лишь посредством таких факторов саморегуляции, как социальные и экономические потребности.

В свете вышесказанного реальной инициативой, которая создаст благоприятную почву для возрождения доверия, видится снижение уровня коррупции в органах исполнительной власти и органах местного самоуправления.

С. Барсукова, исследуя теневые правила взаимоотношений политиков и предпринимателей в историческом ракурсе, отмечает, что во все времена власть отличалась определенной «проницаемостью» для богатства, т. е. власть и богатство выступали тем капиталом, который посредством определенных каналов конвертации позволял экономической элите достигать политического влияния, будь то «официальная покупка английским мелкопоместным дворянином звания пэра в XVIII в. или финансирование политической партии в XXI в.» [8]. В своей статье Барсукова констатировала: «Каналы политического влияния, заблокированные на «входе» в законодательное пространство, неизбежно формируются на «выходе» из него, т. е. на стадии исполнения закона. Политика как реальность – это реализация интересов экономических агентов не только в ходе принятия закона, но и на стадии его исполнения. Последнее зачастую приобретает форму коррупции, которая является эффективным средством фактического исполнения формальных правил» [8].

В Украине политическая коррупция носит элитарный характер и, как отмечают экономисты, «паразитирует на государственных (бюджетных) средствах и ресурсах большого, иногда среднего бизнеса» [9, с. 334], которые, прежде всего, необходимы для разрешения социальных противоречий и повышения благосостояния общества.

Естественно, масштабы такого рода коррупции велики, и глубина проблемы достаточно серьезна. Сама возможность ее разрешения вызывает определенные сомнения, поскольку предполагает принудительный отказ госслужащих от «скрытой ренты», которую они привыкли получать в обмен на оказанные услуги.

В этих условиях антикоррупционная политика государства должна быть направлена на разрушение наработанных механизмов сращивания бизнеса и политики, в частности, на сужение спек-

тра сил, влияющих на законодательную власть. Решающее значение при этом приобретают политическая воля, действия власти, отношение и соответствующие мероприятия со стороны общественности.

Литература

1. Калюжнова, Н. Я. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации. – М.: ТЕИС, 2003. – 526 с.

2. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: [пер. с англ.] / Фрэнсис Фукуяма. – М.: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – 730 с.

3. Вахтина, М. Доверие к государству как фактор повышения его эффективности / Маргарита Вахтина // Журнал институциональных исследований. – 2011. – № 3. – Т. 3 – С. 57–65.

4. Дементьев, В. В. Экономика как система власти / Министерство образования и науки Украины. Донецкий национальный технический университет. – Донецк: Каштан, 2003. – 404 с.

5. Корнаи, Я. Честность и доверие в переходной экономике // Вопросы экономики. – 2003. – № 3. – С. 18–32.

6. Бузгалин, А. В. Сравнительный анализ экономических систем: методология и теория (материалы спецкурса). Часть 1 / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. – 2002. – № 3. – С. 94–113.

7. Кучуков, Р. Государственное регулирование: нацеленность на результаты / Р. Кучуков, А. Савка // Экономист. – 2006. – № 9. – С. 3–11.

8. Барсукова, С. Теневые правила взаимоотношений политиков и предпринимателей / Светлана Барсукова // // Журнал институциональных исследований. – 2011. – № 3. – Т. 3 – С. 40–56.

9. Соціальна політика та економічна безпека / Під заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Є.І. Крихтіна. – Донецьк: Каштан, 2004. – 336 с.

Материал поступил в редакцию 26.02.2015.

Этапы становления и развития социальной политики в современном обществе

Побережная Ольга Евгеньевна,
старший преподаватель кафедры политологии Белорусского государственного университета (г. Минск)

В статье исследуются этапы, причины и условия становления и эволюции социальной политики и формирования социального государства в современном обществе. Рассматриваются контекстные изменения в теоретическом анализе социальной политики на различных этапах ее развития. Обосновывается процесс универсализации структуры и функций социальной политики в современном мире.

The article studies the stages, causes and conditions of formation and evolution of social policy and welfare state formation in modern society. Considered contextual changes in the theoretical analysis of social policy at the various stages of its development. Substantiates the process of universalization of the structure and functions of social policy in the modern world.

Социальная политика является наиболее значимой сферой интересов современного общества и важнейшей частью деятельности современного государства. Она теснейшим образом связана с типом и уровнем развития общества, с господствующей ментальностью населения, с теми целями и задачами, которые ставит общество в своем развитии. Становление социальной политики стало следствием глобальных сдвигов в социально-экономическом и политическом развитии европейских обществ в XIX в. и изменениями в функциональной природе государства.

В процессе становления и развития социальной политики на протяжении XIX–XXI вв. мы можем выделить три основных этапа.

Первый этап (*50-е гг. XIX в. – 30-е гг. XX в.*) – это процесс формирования социальной политики в странах Западной Европы, США, Российской империи, а затем в Советском Союзе под влиянием усугубившихся социальных проблем и противоречий в условиях ускоренного развития индустриального общества.

На рубеже XIX–XX вв. большинство европейских государств вступило в эпоху индустриального капитализма, который внес кардинальные изменения во все сферы общественной жизни. Промышленная и аграрная революция XIX в. оказала огромное воздействие на социальные процессы в Европе. С одной стороны, быстрорастущая промышленность и обслуживающий сектор предоставляли множество новых производственных мест. С другой стороны, в результате аграрной революции часть сельского населения, которая не смогла ни сохранить свои хозяйства, ни стать арендаторами, превращалась в свободную наемную силу с перспективой либо стать безземельными сельскохозяйственными рабочими, либо оторваться от земли и мигрировать в города в поисках работы в несельскохозяйственном секторе экономики. В результате быстрый рост городского населения и внутренняя миграция в XIX в. стали практически повсеместно массовым явлением в Европе.

На рост городов решающее воздействие оказала концентрация в них фабричного производства. Крупные города не только сосредоточили индустриальное производство, но со временем превратились в административные и культурные центры, стали транспортными узлами с широко развитой торговой и бытовой инфраструктурой. Индустриализация сопровождалась интенсивным ростом числа наемных рабочих. Урбанизация и рост свободной наемной силы чрезвычайно обострили социальные проблемы. Пока центры фабричного производства были относительно небольшими, городской житель мог хотя бы ограниченно заниматься сельским хозяйством: если он был выходцем из близлежащей деревни,

то мог обрабатывать огород, а в случае потери работы наняться на ферму. Но с ростом городов таких возможностей становилось все меньше [1, с. 501–503].

Развитие капиталистического хозяйствования в результате промышленной революции привело к витку экономического расслоения общества, следствием которого явилось не только ухудшение положения городских низов, но и рост числа полностью неимущих. Помимо расширения сфер деятельности людей, прогресса науки, изменения характера экономических отношений, промышленная революция породила и массу проблем социального характера, которые невозможно было решить с помощью раннее известных механизмов социальной адаптации – благотворительности, церкви, общины. Безработица, голод, производственный травматизм, последствия вредных производств, жилищная неустроенность, низкие заработки охватили европейский континент в угрожающих стабильному общественному развитию масштабах. Кроме того, на фоне дестабилизации социальных структур европейских обществ развивалось и классово-идеологическое противостояние, в основе которого лежало требование, с одной стороны, изменить социальный и политический строй, а с другой – стремление его сохранить.

В этих условиях правительства Германии, Франции, Великобритании, Норвегии, Швеции и т. д. взяли на себя активную роль в проведении своевременных мер по достижению социальной стабильности и благосостояния в своих странах [2, p. 20–21]. Процесс внедрения государственного регулирования в управление социальной и экономической сферами в разных европейских странах шел по-разному. В одних странах меры социального регулирования носили ограниченный характер и были предназначены для решения уже возникших проблем, поддержки наиболее нуждающихся, без кардинального изменения социальных, экономических и правовых отношений. В других странах этот процесс стал носить системный характер, в первую очередь в Германии, где во второй половине XIX в. началось формирование социального государства, основанного на системе страхового социального законодательства, получившего в научной литературе название «законы Бисмарка» [3].

В 1871 г. О. фон Бисмарк, ставший рейхсканцлером Германии, в записке министру торговли писал следующее: «Дело помощи рабочим должно взять в свои руки государство – ему легче всего мобилизовать необходимые средства. Не как милостыню, а как право на поддержку, когда искреннее желание работать человеку больше не поможет. Почему только тот, кто стал неработоспособным на войне или на посту чиновника, должен получать пенсию, а солдат труда – нет? Возможно, что когда-нибудь наша политика пойдет прахом, но государственный социализм пробьется. Всякий, кто снова подхватит эту идею, придет к кормилу власти» [4, с. 2].

Особый комплекс правовых норм, устанавливающих систему компенсаций, страховых выплат в случае выхода на пенсию, потери трудоспособности, потери кормильца и т. д., позволил обеспечить интеграцию ранее отчужденных слоев в общество и государство. Государство брало на себя обязательство гарантировать реализацию этих норм. Фактически немецкое государство стало осознанно проводить социальную политику.

Спустя 10 лет после образования объединенного государства, в 1881 г. Бисмарк констатировал в объяснительной записке к одному из социальных законопроектов, представленных в рейхстаг: «Государство должно заботиться о своих нуждающихся в помощи членах больше, чем это делалось до сих пор. Это не только дело гуманности и христианства, которыми должны быть проникнуты государственные учреждения, это также задача политики, стремящейся к укреплению государства, ибо цель ее – внушить неимущим классам населения, которые в то же время и самые многочисленные и наименее обеспеченные, тот взгляд, что государство – учреждение не только необходимое, но и творящее добро. В конце концов, эти классы должны быть приведены путем ясных и прямых выгод, доставляемых им законодательными мерами, к тому представлению, что государство есть институт, изобретенный не только для защиты более обеспеченных, но и служащий также их нуждам и интересам» [1, с. 509].

Социальное реформирование в Германии на рубеже XIX–XX вв. подтолкнуло не только развитие собственно социальной политики как специфической деятельности правительства, но и процесс теоретического осмысления этого сложного комплексного феномена.

В 1872 г. был создан Союз социальной политики, который внес существенный вклад в разработку ее теоретических аспектов на основе исследований в области социальных и экономических проблем. Члены Союза социальной политики В. Зомбарт, О. фон Цвиденек, А. Вагнер, В. Офнер, А. Гельд и др. принадлежали в научном

плане к экономистам «новой» исторической школы и получили название «катедер-социалисты». Группа стояла на позициях социал-реформизма, и главной проблемой социальной политики считала специфику государственного регулирования социальных проблем, связанных с экономическим ростом и индустриальным развитием, в рамках капиталистической системы. Этим она отличалась от сторонников марксизма, видевших решение социальных проблем исключительно в социальной революции, выходе за рамки капиталистической системы. Как отмечает известный экономист Й. Шумпетер, «реформаторский интерес членов Союза был сосредоточен на отдельных проблемах или мерах. Фундаментальное переустройство общества должно было произойти позже, скорее как побочный продукт, чем результат, непосредственно направленных на него усилий» [5, с. 1010–1011].

Вместе с тем при общности принципиальных позиций внутри Союза существовали различные течения. Они выделили несколько основных трактовок содержания социальной политики с точки зрения единства ее целей и средств, а также определили субъекты и объекты социальной политики. Первая трактовка, предложенная О. фон Цвиденеком в работе «Социальная политика», приравнивала «социальное» к «общественному». Социальная политика понималась как общественные действия по решению проблем, затрагивающих все общество и в таком контексте уравнивалась с государственной политикой в целом. Социальная политика должна быть направлена на достижение целей общества.

Второе направление исходило из того, что главным объектом социальной политики является рабочий класс, трудящиеся, занятые в общественном производстве. Социальная политика в данном случае преследует цель улучшения положения рабочего класса посредством принятия и совершенствования трудового и социального законодательства. Примером служат законы Бисмарка. Принципами социальной политики в данном случае выступают нейтрализация идейного социального радикализма и амортизация массового недовольства. А. Вагнер определил это так: «Под социальной политикой мы разумеем такую государственную политику, которая стремится бороться с аномалиями в области процесса распределения путем законодательства при помощи административной власти» [6, с. 18–19].

Третья трактовка исходила из того, что главным объектом социальной политики являются бедняки, пауперы, деклассированные и нетрудоспособные члены общества. Соответственно, целью социальной политики являлось обеспечение перечисленным группам населения сколько-нибудь приемлемого существования за счет благотворительности, минимального дохода и государственного вспомоществования.

Четвертый подход основывался на том, что социальная политика применяется в целях исправления негативных социальных последствий рыночной системы производства. Главная задача социальной политики – оптимизация системы распределения и перераспределения доходов для смягчения их дифференциации.

Каждая из предложенных Союзом трактовок социальной политики рассматривает ее в каком-то одном аспекте, но содержит характеристики, свойственные ее содержанию в целом. Причина такого дифференцированного подхода к определению сути социальной политики кроется в сложности самого явления, границы которого подвижны и гибки и зависят от того, в каком состоянии находится государство и какие социальные проблемы стоят на повестке дня общества.

Интегрируя содержание данных трактовок, В. Зомбарт предложил рассматривать сущность социальной политики на двух уровнях: смысловом и деятельностном. На первом уровне социальная политика как всякая реальная деятельность покоится на «идее реализации свободно выбранных целей» [7]. К ним он относит так называемые идеалы социальной политики, выражающиеся в требовании целесообразности, справедливости и эффективности социальной политики. При этом она должна быть всеобщей, т. е. охватывать равномерно все отрасли хозяйственной жизни и соответствовать развитию и прогрессу, в первую очередь, экономической сферы. Второй уровень складывается из мероприятий государственной и экономической политики, направленных как на поддержание определенной хозяйственной системы в целом, так и на поддержание благосостояния отдельных лиц или групп вне зависимости от этой системы. Иначе говоря, В. Зомбарт, в отличие от О. фон Цвиденека, главным в социальной политике считал деятельность, направленную на преодоление социальных издержек в рамках экономических отношений.

Вопрос о том, что первично в социальной политике – регулирование экономических отношений или деятельность политических субъектов по преодолению социальных проблем и сохранению социального мира, стал основным вопросом концептуального осмысления социальной политики.

Участники Союза социальной политики выработали определенное представление о сущности социальной политики тогда, когда явление, которое оно отражало, только формировалось. Они очертили круг основных проблем, которые легли в основу концепции социальной политики:

– социальные условия жизни различных групп, структура социальных условий, проблема человеческих потребностей;

– социальная стратификация общества, динамика социально-классовых структур;

– роль государства в изменении отношений социальных групп к условиям своей жизни или социально-экономическому положению [8].

Это была первая попытка дать теоретическое обоснование такому новому для того времени явлению, как социальная политика. Обозначенные проблемы впоследствии легли в основу многочисленных исследований теоретико-концептуальных основ социальной политики, предпринятых представителями социально-гуманитарных наук в XX в.

Таким образом, социальная политика формировалась и развивалась в русле правового и законодательного оформления социальных прав как воплощенных идеалов социальной политики. Основным оператором созданной системы социальной защиты стало государство, принявшее на себя такие социальные функции, как сохранение социального мира и порядка, а также перераспределение общественного богатства. В этот период было создано правовое социальное государство.

Второй этап (*40–80-е гг. XX в.*) – можно охарактеризовать как переход от политики социального обеспечения к политике социальных гарантий, предоставление социальных услуг и формирование государства, благосостояние. На этом этапе социальная политика стала неотъемлемой частью государственной политики. Она не ограничивалась только сферой социального обеспечения и распределения общественных благ. Социальная политика стала деятельностью по предоставлению социальных услуг, таких как образование, медицина, пенсионное обеспечение и т. д. Во многих случаях социальные услуги стали обязательными. Социальные гарантии и стандарты стали всеобщими без исключений.

Государство от политики правового регламентирования социальной сферы перешло к регулярному осуществлению социальных функций с их постоянным расширением. Это стало возможным благодаря экономическому росту в западных странах и переходу к стадии развитой индустриальной экономики. Государство стало проводить целенаправленную политику доходов и роста благосостояния как отдельных индивидов, так и общества в целом. Были внедрены новые налоговые механизмы, позволяющие более эффективно аккумулировать и перераспределять общественные блага и ресурсы.

С начала 50-х гг. XX в. в Европе началось изменение социальных моделей, которое сопровождалось быстрым развитием государственного, в том числе и социального сектора. Финансовой базой для этого послужил быстрый послевоенный экономический рост, особенно в странах Северной Европы – Швеции, Норвегии, Дании. Так, созданная в Дании модель социального государства и социальной политики строилась на указанных выше принципах. В социальной политике этой североевропейской страны решающую роль играли «предупреждающие и реабилитационные меры» [9, с. 45–47]. Социальные льготы обеспечивались на базе налоговых поступлений и принципа бесприбыльности, пособия по безработице не ограничивались по времени, пенсии не зависели от уровня доходов, а базовая пенсия устанавливалась государством в соответствии с принятыми социальными стандартами и т. д.

Как отмечает исследователь североевропейских социальных государств Бент Грив, «социальная политика европейского Севера отличается амбициозным стремлением ликвидировать безработицу, повысить уровень социальной защиты и обеспеченности на принципах равенства и сделать универсальными социальные блага и услуги» [10, p. 49].

В 1961 г. в Дании вступило в действие новое социальное законодательство, которое предусматривало расширение государственных социальных выплат при введении принципа прожиточного минимума, позволяющего государству сократить социальные расходы. Кроме того, новый импульс для развития получило медицинское и пенсионное страхование за счет введения минимальных стандартов, увязанных с прожиточным минимумом, что обеспечило их рост. С начала 70-х гг. XX века постоянно и быстро возрастает объем государственных расходов по установленным трансферным платежам. В 1970 г. объем государственных трансферов составлял 17 % ВВП на социальные выплаты, в т. ч. и в пользу домохозяйств. В последующем государственные трансферы продолжали расти и в 1993 г. составили 36 % ВВП [9, с. 50]. Таким образом, можно говорить о том, что в Дании сложилось типичное

для того времени социальное государство, проводящее политику благосостояния, социальных стандартов, превентивного социального обеспечения и предоставления социальных услуг.

Третий этап (*с 90-х гг. XX в.*) можно охарактеризовать как постиндустриальную фазу развития социального государства и социальной политики. Отличительной чертой постиндустриального развития выступает глобализация всех процессов – экономических, политических, социальных, информационных. Речь идет о выходе социальной политики за рамки национальной или идеологической ограниченности. На сегодняшний день идет поиск универсальных идейных и практических основ социальной политики, базирующейся на общечеловеческих ценностях. Главной проблемой современного развития социальной политики и социального государства является исчерпанность принципа всеобщего благоденствия, а также сложность сочетания государственной политики социального обеспечения и участия человека в этом процессе. Связано это с развитием экономического кризиса, начавшегося в конце XX в., и невозможностью постоянно увеличивать государственные расходы на социальную сферу [11, с. 33–34].

Фактически идет поиск оптимального перехода от модели вертикального социального взаимодействия государство – общество – человек, к модели горизонтального контракта общество – группа – человек, когда люди сами на профессиональном уровне предлагают средства решения социальных проблем, т. е. развивают так называемую социальную кооперацию. При этом горизонтальный контракт не предполагает забвение государственной системы перераспределения общественных благ и политики благосостояния, проводимой государством [12, с. 148–150].

На данной фазе формирования и развития социальной политики можно отметить сближение и взаимопроникновение принципов и механизмов различных устоявшихся моделей социального государства и социальной политики. Примером может послужить выстраивание единой Европейской социальной модели (ЕСМ).

Несмотря на многие существенные различия между странами, составляющими Европейский союз, можно говорить о том, что в подходах к решению социальных проблем между ними существует определенное единство, базирующееся на исторических и культурных традициях каждой страны. Общим знаменателем здесь можно считать «присущее европейцам чувство повышенной солидарности в обществе, восходящее к идеалам гуманизма, а также желание граждан видеть в лице государства главного арбитра, гарантирующего эту солидарность путем принятия необходимых для этого правил, законов и создания соответствующих институтов и механизмов реализации социальной политики. Таким образом, концепция ЕСМ выражает некую общую политическую культуру, согласно которой большинство европейцев не принимают социальное отторжение и сильное имущественное неравенство, они ждут от государства защиты от отрицательных последствий рыночной экономики» [13, с. 7].

Формирование ЕСМ является одним из магистральных направлений усилий и практических шагов европейских государств по построению единой Европы. Основной задачей в этом контексте стало создание единого социального пространства, где обеспечивались бы равные возможности для всех проживающих в его пределах и где удалось бы избежать многих опасностей, обусловленных неравномерностью экономического и правового развития стран Европы и опасности воспроизводства на коммунитарном уровне этих различий. Средством решения поставленной задачи стало создание единой европейской социально-правовой базы и проведение единой социальной политики. Итогом предпринятых усилий стало принятие в 1989 г. Хартии основных социальных прав трудящихся, которая предусматривала защиту социальных прав граждан на общеевропейском уровне. В 1992 г. Хартия была дополнена социальным протоколом к Договору о Европейском союзе [13, с. 42]. С этого момента социальная политика стала одним из направлений общеевропейской политики.

Ее главной задачей выступает обеспечение социальной безопасности и стабильности в масштабах единого европейского социального пространства. Основными инструментами реализации является распространение социальной ответственности на всех социальных субъектов, а не только на государство, стимулирование социальной кооперации и взаимодействия на уровне горизонтальных взаимоотношений, обеспечение свободы выбора и экономической свободы. Все это должно стимулировать развитие человеческого потенциала.

Таким образом, перечисленные этапы формирования и развития социальной политики отражают продолжающуюся эволюцию социального пространства современного глобализирующегося общества с постепенной выработкой и унификацией принципов, идеалов, структуры и функций социального государства и социальной политики.

Литература

1. Чикалова, И. Р. У истоков социальной политики государств Западной Европы. / И. Р. Чикалова. // Журнал исследований социальной политики. – 2008. – Т. 4. – № 4. – С. 501–524.

2. Miller, St. The Development of Social Policy // Social Policy. Ed. by J. Baldock, N. Manning, S. Miller, S. Viskerstaff. – N.Y., 1999. – 463 p.

3. Гутник, В. Пенсионная реформа Германии / В. Гутник, А. Зимаков // Журнал «Европа». [Электронный ресурс]. – 2001–2008. – Режим доступа: http://europe.rsuh.ru/journal/journal2.2001/8.htm – Дата доступа: 05.08.2009.

4. Лепешко, Б. «Золотая рыбка» профсоюзов / Б. Лепешко // Советская Белоруссия. – 2001. – 22 августа. – С. 2.

5. Шумпетер, Й. А. История экономического анализа: В 3 т. – Т. 3. / Й. А. Шумпетер / Пер. с англ. / Под ред. В. С. Автономова. – СПб.: Институт «Экономическая школа», 2004. – 1664 с.

6. Григорьева, И. А. Человек в социальном государстве: согласование интересов / И. А. Григорьева. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2002. – 176 с.

7. Зомбарт, В. Идеалы социальной политики / В. Зомбарт // Библиотека Ihtik. [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: http://ihtik.lib.ru/lib_ru_philosbook.html312b4e1f – Дата доступа: 22.04.2008.

8. Штайн, Лоренц фон. История социального движения Франции с 1789 года: в 3 т. – Т. 2. / Лоренц фон Штайн. – СПб.: тип. А. М. Котомина, 1872. – 356 с.

9. Кристофферсен, Хенрик. Социальная политика в Дании / Хенрик Кристофферсен // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 4. – с. 45–53.

10. Greve, B. What Characterize the Nordic Welfare State Model? / B. Greve // Journal of Social Sciences. – 2007. – № 3 (2) – P. 43–51.

11. Сидорина, Т. Ю. На пути к мировой социальной политике / Т. Ю. Сидорина // Журнал исследований социальной политики. – 2005. – Т. 3. № 1. – С. 29–38.

12. Феномен свободы в условиях глобализации / Сидорина Т. Ю., Филатов В. П. – М.: Издательство РГГУ, 2008. – 410 с.

13. Опыт становления европейской социальной модели в контексте повышения эффективности социальной политики в России. / ВКТ под рук. М. В. Каргаловой и др. – Москва, Институт Европы Российской академии наук, 2007. – 82 с.

Материал поступил в редакцию 25.02.2015.

Подходы к совершенствованию системы обеспечения информационной безопасности государства

Лукьяненко Евгения Юрьевна,
преподаватель кафедры экономики предприятия
Донецкого государственного университета управления
(г. Донецк, Донецкая Народная Республика)

В статье рассматриваются вопросы обеспечения информационной безопасности страны, на что существенно влияет корректное определение компетенции органов исполнительной власти, организаций и учреждений в области противодействия угрозам национальным интересам в информационной сфере и организация их взаимодействия с центральными органами государственной власти.

The article considers issues concerning ensuring of state informational security, which is under the considerable influence of both correct determination of executive power organs', organizations' and institutions' competence in the area of counteraction to national interests' threats in informational sector, and organization of their interaction with central organs of state power.

Как область правового регулирования информационная сфера представляет собой совокупность субъектов права, осуществляющих информационную деятельность, объектов права, в отношении которых или в связи с которыми эта деятельность осуществляется, и социальных отношений, подлежащих правовому регулированию.

Не вызывает сомнения тот факт, что для каждого государства, которое находится на определенном этапе общественного развития, конфигурация информационных интересов и угроз этим интересам определяется состоянием информационно-аналитической инфраструктуры, научно-техническим и производственным потенциалом государства, уровнем развития информационно-телекоммуникационных технологий, направленностью государственной идеологии, развитостью структур гражданского общества, национальными и культурными особенностями и т. д.

В общем виде национальные интересы в информационной сфере можно сгруппировать следующим образом:

a) информационно-аналитическое обеспечение принятия решений в контуре государственного управления;

b) развитие отечественной индустрии информационных технологий, формирование и эффективное использование национальных информационных ресурсов, защита внутреннего рынка от экспансии зарубежной информационной продукции и т. д.;

c) доведение до населения и международной общественности достоверной информации о деятельности государства в вопросах реализации политического и социально-экономического курса и т. д.;

d) соблюдения конституционных прав граждан в области получения и распространения информации; охрана авторского права и интеллектуальной собственности и т. д.;

e) защита информационных ресурсов и информационной инфраструктуры от несанкционированного доступа, а также сведений, составляющих государственную тайну.

Обеспечение информационной безопасности – одна из важнейших функций государства, дело всего народа. С этим не спорим, однако относительно сущности и признаков информационной безопасности единой точки зрения среди ученых нет.

Информационная сфера страны – это единое информационное пространство, которое формируется государственными органами, общественными, политическими и социальными организациями, а также гражданами и функционирует на основе правовых, организационных, научно-технических, экономических, финансовых, методи-

ческих, гуманитарных и нравственных принципов с учетом требований и задач национальной информационной безопасности.

Исторические аспекты возникновения и развития информационной безопасности:

I этап – до 1816 г.: характеризуется использованием естественно возникавших средств информационных коммуникаций. В этот период основная задача информационной безопасности заключалась в защите сведений о событиях, фактах, имуществе, местонахождении и других данных, имеющих для человека лично или сообщества, к которому он принадлежал, жизненное значение;

II этап – начиная с 1816 г.: связан с началом использования искусственно создаваемых технических средств электро- и радиосвязи. Для обеспечения скрытности и помехозащищенности радиосвязи необходимо было использовать опыт первого периода информационной безопасности на более высоком технологическом уровне, а именно: применение помехоустойчивого кодирования сообщения (сигнала) с последующим декодированием принятого сообщения (сигнала);

III этап – начиная с 1935 г.: связан с появлением радиолокационных и гидроакустических средств. Основным способом обеспечения информационной безопасности в этот период было сочетание организационных и технических мер, направленных на повышение защищенности радиолокационных средств от воздействия на их приемные устройства активными маскирующими и пассивными имитирующими радиоэлектронными помехами;

IV этап – начиная с 1946 г.: связан с изобретением и внедрением в практическую деятельность электронно-вычислительных машин (компьютеров). Задачи информационной безопасности решались в основном методами и способами ограничения физического доступа к оборудованию средств добывания, переработки и передачи информации;

V этап – начиная с 1965 г.: обусловлен созданием и развитием локальных информационно-коммуникационных сетей. Задачи информационной безопасности также решались в основном методами и способами физической защиты средств добывания, переработки и передачи информации, объединенных в локальную сеть путем администрирования и управления доступом к сетевым ресурсам;

VI этап – начиная с 1973 г.: связан с использованием сверхмобильных коммуникационных устройств с широким спектром задач. Угрозы информационной безопасности стали гораздо серьезнее. Для обеспечения информационной безопасности в компьютерных системах с беспроводными сетями передачи данных потребовалась разработка новых критериев безопасности. Образовались сообщества людей – хакеров, ставящих своей целью нанесение ущерба информационной безопасности отдельных пользователей, организаций и целых стран. Информационный ресурс стал важнейшим ресурсом государства, а обеспечение его безопасности – важнейшей и обязательной составляющей национальной безопасности. Формируется информационное право – новая отрасль международной правовой системы;

VII этап – начиная с 1985 г.: связан с созданием и развитием глобальных информационно-коммуникационных сетей с использованием космических средств обеспечения. Можно предположить, что очередной этап развития информационной безопасности, очевидно, будет связан с широким использованием сверхмобильных коммуникационных устройств с широким спектром задач и глобальным охватом в пространстве и времени, обеспечиваемым космическими информационно-коммуникационными системами. Для решения задач информационной безопасности на этом этапе необходимо создание макросистемы информационной безопасности человечества под эгидой ведущих международных форумов [2].

Среди достижений современной информационной цивилизации ведущие исследователи определяют следующие:

– возможность быстро осуществлять информационные связи на больших расстояниях, в т. ч. между континентами;

– возможность быстро, в большом объеме воспринимать и обрабатывать, хранить информацию на компактных (малогабаритных) технических средствах;

– объединение различных технологий коммуникации: теле-, радио- и вычислительной техники.

Одновременно эти социальные явления сопровождаются негативными факторами, среди которых:

– возможность быстрого перехвата, утечки, искажения, уничтожения информации;

– использование технических средств и технологий информации в антисоциальной деятельности: военной, политической, экономической.

Указанные угрозы, безусловно, нуждаются в комплексном и системном противодействии в

рамках обеспечения информационной безопасности государства.

Б. А. Кормич [3] анализирует информационную безопасность с учетом глобализационных процессов, происходящих в мире. Это делает актуальной задачу адаптации законодательства страны к общепринятым международным стандартам, имплементации международно-правовых норм в национальное законодательство. Государство берет на себя обязательства по целому перечню международных документов, которые становятся частью национального законодательства. Их анализ позволяет обобщать международный опыт и сопоставлять его с существующим национальным, корректировать последний в соответствии с нормами и принципами, оправдавшими себя в системе международных отношений, а также перекрывать и заполнять существующие пробелы в отечественном правовом поле за счет заимствований и использования норм международного права.

Информационная безопасность должна учитывать будущее, следовательно, является не состоянием, а процессом [4]. Таким образом, информационную безопасность следует рассматривать сквозь органическое единство признаков, таких как состояние, свойство, а также управление угрозами и опасностями, с помощью которого обеспечивается избрание оптимального пути их устранения и минимизации влияния негативных последствий. Одним из механизмов обеспечения данного процесса является эффективно функционирующая система органов исполнительной власти, которая является субъектом и объектом обеспечения информационной безопасности одновременно. К уровням обеспечения информационной безопасности органов исполнительной власти относятся [1]:

нормативно-правовой – законы, нормативно-правовые акты;

административный – действия общего характера, предпринимаемые органами исполнительной власти;

процедурный – конкретные процедуры обеспечения информационной безопасности;

программно-технический – конкретные технические меры обеспечения информационной безопасности.

На освещение вопросов обеспечения информационной безопасности страны существенно влияет корректное определение компетенции органов исполнительной власти, организаций и учреждений в области противодействия угрозам национальным интересам в информационной сфере и организация их взаимодействия с центральными органами государственной власти.

Каждой группе интересов соответствуют вполне реальные угрозы, направленность и содержание которых варьируется в зависимости от складывающейся ситуации на данный момент. Механизм причинения ущерба интересам личности, общества и государства через воздействия в информационной сфере представлен на рис. 1.

Под информационной безопасностью понимаем защищенность национальных интересов государства в информационной сфере, которая определяется совокупностью сбалансированных интересов личности, общества и государства [5]. В общем виде структуру понятия «деятельность по обеспечению информационной безопасности» можно представить в виде рис. 2.

Таким образом, обеспечение информационной безопасности представляет собой целенаправленную деятельность по урегулированию отношений в информационной сфере, формированию и совершенствованию системы обеспечения информационной безопасности и реализации ею комплекса организационно-правовых мер по недопущению нанесения ущерба национальным интересам в информационной сфере.

Политика национальной безопасности страны определяет жизненно важные интересы и факторы, создающие угрозу безопасности государства в информационной сфере, а также приоритетные направления обеспечения этой безопасности.

В число факторов, создающих угрозу безопасности в информационной сфере, включены:

– несоответствие информационного обеспечения государственных и общественных институтов современным требованиям управления политическими, экономическими и социальными процессами;

– распространение недостоверной или умышленно искаженной информации, направленной на разрушение общественного согласия, духовных и нравственных ценностей общества, а также возбуждение национальной и религиозной вражды, социальной розни;

– выезд на постоянное место жительства за границу высококвалифицированных специалистов и правообладателей интеллектуальной собственности;

– зависимость информационной инфраструктуры республики от импорта зарубежных информационных технологий, средств и систем информатизации, связи и программного обеспечения;

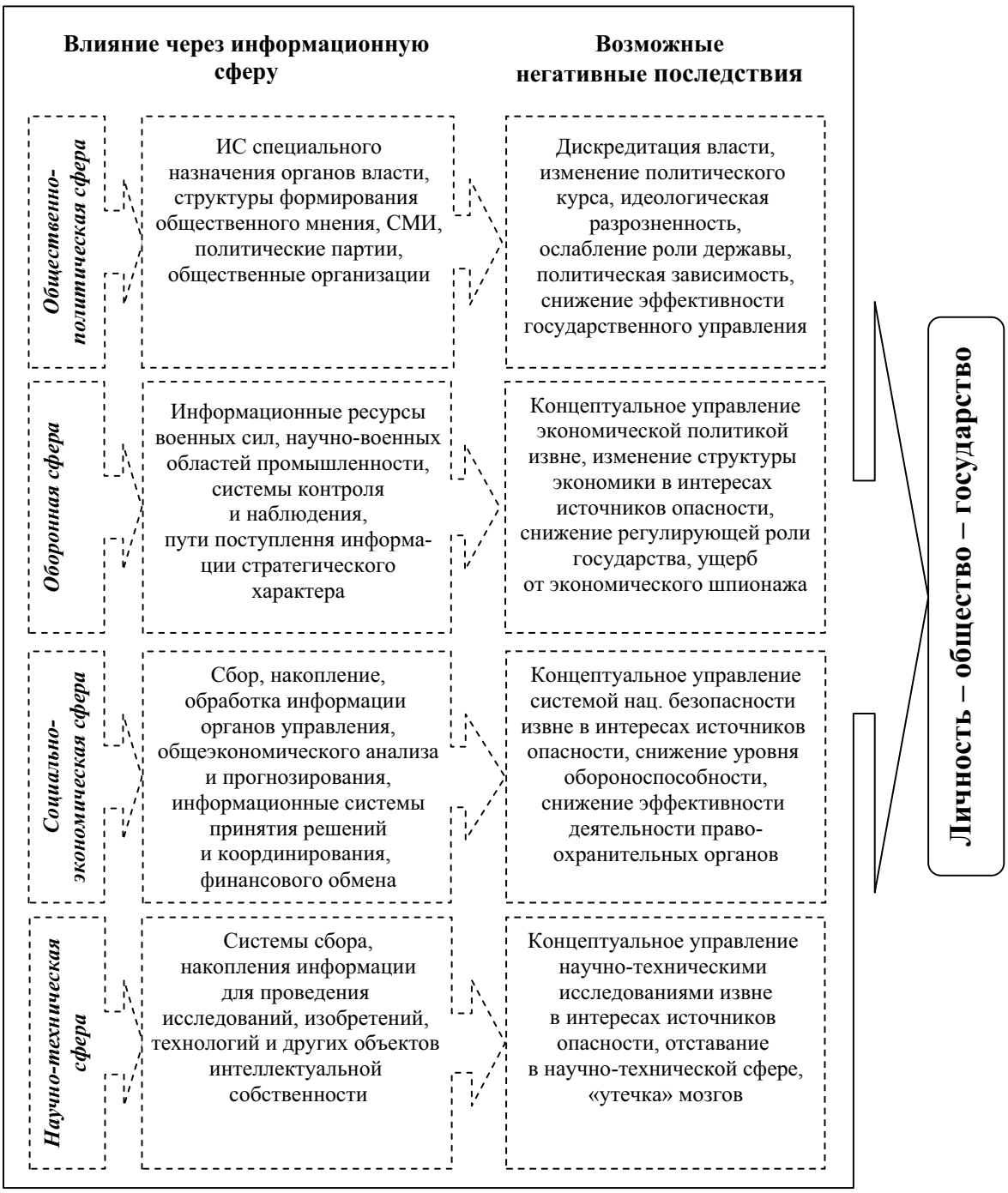


Рис. 1 – Механизм причинения ущерба интересам личности, общества и государства через воздействия в информационной сфере

– несанкционированная разработка и распространение программ, нарушающих функционирование информационных систем;

– недостаточное развитие государственной системы лицензирования, сертификации продуктов, информационных систем и аттестации объектов информатизации в соответствии с требованиями безопасности информации;

– использование при создании и модернизации национальной инфраструктуры несертифицированных отечественных и зарубежных информационных технологий и продуктов, средств защиты информации, средств информатизации и связи;

– деятельность специальных служб и организаций иностранных государств, направленная на нанесение ущерба национальным интересам;

– формирование международного общественного мнения, что оправдывает применение военной силы при разрешении противоречий.

Рис. 2 – Деятельность по обеспечению информационной безопасности

В качестве основных функций системы обеспечения информационной безопасности можно рассмотреть:

– выявление, предупреждение и пресечение информационно-психологических воздействий, угрожающих жизни и здоровью граждан, нарушающих их права и свободы;

– защиту от пропаганды насилия, войны, социальной, национальной, религиозной и расовой вражды;

– организацию и осуществление научных исследований, разработку и реализацию научно-технических программ в области обеспечения безопасности;

– лицензирование и сертификацию деятельности в информационной сфере;

– выявление, предупреждение и пресечение правонарушений в информационной сфере;

– получение необходимой информации об источниках потенциальных угроз в информа-

ционной сфере, анализ возможных негативных последствий с целью организации комплексного противодействия;

– противодействие иностранным техническим разведкам;

– правовое регулирование и совершенствование отношений в информационной сфере и др.

В соответствии с национальными интересами в информационной сфере функции системы обеспечения информационной безопасности целесообразно сгруппировать следующим образом: информационное обеспечение государственной политики; соблюдение прав граждан в области информационной деятельности; технологическое и научно-техническое обеспечение; защита информации, информационных ресурсов и информационной инфраструктуры.

Очевидно, что на эффективность деятельности по обеспечению информационной безопасности страны существенно влияет корректное определение компетенции органов исполнительной власти, организаций и учреждений в области противодействия угрозам национальным интересам в информационной сфере и организация их взаимодействия центральными органами государственной власти.

Выявление на ранней стадии угроз национальной безопасности в информационной сфере и следующий мониторинг сложной ситуации требуют максимальной интеграции и координации усилий обеспечивающих структур, ориентации их на получение и ситуационный анализ упреждающей, стратегически важной информации, так необходимой для принятия государственных управленческих решений.

Литература

1. Борисов, М. А., Романов, О. А. Основы организационно-правовой защиты информации. (Гриф УМО по дополнительному профессиональному образованию). № 2. Изд. 3, перераб. и доп. – М.: Книжный дом «ЛЕНАНД», 2014. — 248 с.

2. Информационная безопасность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/

3. Кормич, Б. А. Інформаційне право, підручник. – Харків: БУРУНІК, 2011. – 334 с.

4. Танцюра, М. Ю. Обеспечение эффективности системы информационной безопасности предприятия (на примере туристических предприятий АР Крым): автореф. дисс. на соиск. науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.04 Экономика и управление предприятиями / М. Ю. Танцюра. – Симферополь, 2012. – 19 с.

Материал поступил в редакцию 26.02.2015.

Вечный огонь Великой Победы (к 70-летию Победы советского народа в Великой Отечественной войне)

Криштапович Лев Евстафьевич,
доктор философских наук
(г. Минск)

Раскрывается непреходящее значение Победы советского народа в Великой Отечественной войне для судеб мира и человечества. Обосновывается вывод о том, что современная Белоруссия в своей стратегии развития зиждется на патриотизме, справедливости и высоком нравственном сознании граждан.

The continuing importance of the Victory in the Great Patriotic War for the world and humanity reveals. The conclusion is that modern Belarus in its development strategy is based on patriotism, justice and high moral consciousness of citizens.

Феномен Великой Отечественной войны, несмотря на свою временную отдаленность для нашего современника, тем не менее нисколько не теряет своей социально-политической актуальности и исторической значимости. В чем заключается актуальность и значимость этого феномена? В том, что события Великой Отечественной войны – это не просто героическое прошлое наших народов в историческом календаре, а глубокое смысловое явление отечественной истории, укорененное в ментальных структурах белорусского и русского народов. Это Вечный огонь великой Победы, который пронизывает своими лучами всю нашу историю – прошлое, настоящее, будущее. Это лишь только на первый взгляд – военные события, а в своей глубинной сущности – аккумулированное выражение всей отечественной истории. Уберите Великую Отечественную войну из нашей истории – и нет уже самой истории.

Великое достояние народа

«У каждого народа, – глубоко отмечал Президент Александр Лукашенко, – есть свои особенности, свои яркие черты, по которым его узнают в мире. Есть определенные ценности, достоинства и свершения, которые его делают тем, кто он есть. Скажите, какое самое великое достояние нашего народа, за которое просто в ноги ему надо поклониться? Это – победа над фашизмом. Мы вместе с русским народом и другими народами пострадали больше, чем кто-либо иной. Мы выстояли. Мы не только отстояли свою независимость, но мы спасли человечество от нацизма и коричневой чумы» [1, с. 35].

Поэтому всякие попытки всевозможных резонерствующих политиков-софистов представить Великую Отечественную войну как нечто давно прошедшее и не имеющее большого значения для сегодняшнего времени есть не что иное, как попытки подмены отечественной истории чуждыми историческими взглядами и концепциями, попытки лишить белорусов исторической памяти. Что такое историческая память? Историческая память – это неотъемлемая ментальная характеристика, выражающая актуальность и значимость информации о прошлом в ее неразрывной связи с настоящим и будущим.

А теперь попробуем представить нашего современника, скажем, сорокалетнего «среднего» белоруса, размышляющего об исторических событиях. Какие исторические ассоциации могут возникнуть в его сознании? Какой смысловой ряд он может выстроить? В качестве кого он может увидеть себя в отечественной истории? Это смысловые вопросы нашего бытия. Ведь речь идет о традициях, об исторической связи времен, а следовательно – и о будущем. И не будет открытием сказать, что наш «средний» белорус вспомнит деда-красноармейца или деда-партизана, воевавшего с фашистами. В его памяти промелькнет, как его принимали в пионеры, как он служил в армии, учился в вузе или устроился на работу, создал семью.

И в этой будничной жизни каждого из нас и заключается наша белорусскость, наш образ жизни. Именно образ жизни обыкновенного человека, который и творил нашу белорусскую историю. И в этом плане ментальной разницы между белорусом нашего времени и, к примеру, белорусом XVII в. не существует. В глубинах нашего народного самосознания находится один и тот же тип белоруса – человека, кровно связанного со своей общерусской цивилизацией, со своими алтарями и очагами, со своей родной историей.

Вот почему Великая Отечественная война для нас явление не рыцарское, не шляхетское, а социальное, народное, ментальное. Посмотрите: сегодня никого не удивляет, что в члены молодежных организаций принимают у Вечного огня. Молодые пары, вступающие в брак, освящают свою будущую семейную жизнь опять-таки у Вечного огня. Вечный огонь – это не только память о прошлом, но и призыв к ныне живущим: помните о своих предках, оставайтесь верными своему единству с русским народом, любите свою Родину. Вот и выходит, что Вечный огонь Великой Отечественной войны есть в то же время и Вечный огонь национально-освободительной борьбы белорусского народа против польско-шляхетского угнетения в XVII в. и на территории Западной Беларуси в 1920–1939 гг. Так незримая духовная нить связывает, казалось бы, разрозненные исторические узелки в единую историческую судьбу белорусского народа.

Вероломное нападение

22 июня 1941 г. ровно в 4 часа началась Великая Отечественная война советского народа против немецко-фашистских захватчиков. Используя вероломное нападение, немецко-фашистские войска захватили стратегическую инициативу и развернули стремительное наступление с массированным использованием танков и авиации. Красная армия вынуждена была отступать, а ряд крупных ее группировок оказался в окружении. Вот почему от начала до конца лживы утверждения тех зарубежных и местных псевдоисториков, которые тщатся доказать, что первые месяцы войны были победным шествием гитлеровских армий, а действия советских войск чуть ли не паническим бегством. В действительности уже в первые дни боев обнаружилась вся несостоятельность фашистских планов и расчетов на молниеносный разгром Красной армии, на непрочность советской социально-политической системы. Да, фашистское руководство Германии исходило из того, что СССР и его вооруженные силы будут быстро разгромлены. Гитлер внушал фельдмаршалу фон Рундштедту: «Вам нужно только пнуть дверь – и все гнилое строение рухнет» [2, с. 48]. Но он глубоко просчитался. Как отмечает английский историк А. Кларк, Гитлер, приняв решение о нападении на СССР и предвкушая быструю и легкую победу, «просмотрел один очень важный фактор в своей оценке потенциала русских. Теперь вермахт имел перед собой противника совершенно иного сорта, не похожего на мягонькие нации Запада» [2, с. 49].

Советские воины с непоколебимой стойкостью и самоотверженностью сражались с превосходящими силами врага, до последней возможности защищали родные города и села. Невиданным в истории человечества беззаветным мужеством и героизмом наших войск под Минском, Борисовом, Полоцком, Оршей, Витебском, Могилевом, Гомелем, Смоленском и на многих других участках фронта план «молниеносной» войны начал разваливаться.

Следует подчеркнуть, что провал гитлеровского «блицкрига» заключался именно в морально-психологическом и идейном превосходстве советских людей над фашистской идеологией агрессора. В этом состоит разительное отличие в поведении западноевропейцев на немецкое вторжение в их страны от поведения советского общества на вероломное нападение фашистов на нашу землю. В частности, когда в мае 1940 г. немцы вторглись во Францию и быстро преодолели так называемую неприступную линию Мажино, то все французское общество впало в прострацию и морально капитулировало перед фашистами. Английский корреспондент Александр Верт, находившийся с 3 июля 1941 г. в СССР, сравнил реакцию французского общества на немецкое вторжение во Францию в мае 1940 г. с настроениями советских людей в конце июня – августе 1941 г. О Франции он написал так: «Вся Франция была совершенно ошеломлена, и ее быстро охватили пораженческие настроения. Миф о неприступности линии Мажино, которым все эти годы убаюкивали французский народ, вдруг рассыпался в прах» [3, с. 41]. В отношении СССР А. Верт дает совершенно иную оценку: «Страну охватил ужас, но к нему примешивалось чувство национальной непокорности и опасение, что это будет долгая, упорная и отчаянная борьба… И все же, казалось, лишь очень немногие думали о возможности полного военного поражения и завоевания страны немцами» [3, с. 67–68].

Чувство национальной непокорности было главным в поведении советских людей к немец-

ким захватчикам. Попавший в плен к немцам генерал М. Н. Потапов на допросе, состоявшемся 28 сентября 1941 г., на вопрос о том, готов ли русский народ в глубине души вести войну и в том случае, если обнаружит, что армия отступила до Урала, ответил: «Да, он будет оставаться в состоянии моральной обороны» [4, с. 23–24]. Немецкие солдаты, прошедшие победным маршем по многим странам Европы, в письмах родным признавали, что советские воины сражаются так, как ни один их противник не сражался.

Великая, Отечественная, Священная

Советские люди в массе своей интуитивно чувствовали, что начавшаяся война с немецкими захватчиками – это не просто традиционная война с агрессорами, а вселенская битва за человека, за Историю. Быть или не быть истории человечества, гуманизму, или все погрузится в хаос антиистории, окажется во власти тьмы и насилия? Вот как стоял перед нашим народом вопрос в этой невиданной еще битве добра против зла, свободы против рабства, жизни против смерти. Во многом из этого интуитивного чувства проистекала непоколебимая решимость дать достойный отпор захватчикам и, невзирая ни на какие жертвы, трудности и лишения, разгромить и уничтожить фашистов. В этом великом нравственном чувстве и выражался морально-психологический настрой наших людей в их борьбе с фашизмом. Что, разумеется, не могли не понимать и сами захватчики.

Характерный пример. Во время исполнения Седьмой симфонии Д. Шостаковича 9 августа 1942 г. в осажденном Ленинграде в филармонии, несмотря на угрозу бомбежек и артобстрелов, были зажжены все люстры, симфония транслировалась не только по радио, но и по громкоговорителям городской сети, чтобы ее слышали как жители блокадного города, так и осаждавшие Ленинград немецкие войска. По признанию одного из солдат вермахта, участвовавшего в блокаде Ленинграда и слышавшего исполнение симфонии в своем окопе, именно тогда он и его сослуживцы поняли, что проиграли войну, поскольку наглядно ощутили силу народа, способную преодолеть голод, страх и даже смерть.

Важно отметить, что вероломное нападение гитлеровцев на нашу Родину привело к резкой смене акцентов в мировом общественном мнении. Многие из тех, кто имел до этого репутацию противника СССР, теперь демонстрировали горячие симпатии советскому народу и Красной армии. «От имевших мировую известность писателей поступили приветствия: «С таким народом, как русский, возможен не только союз, но и дружба» (Герберт Уэллс); «Я на все сто процентов солидаризируюсь с Советским Союзом в его военном сопротивлении фашистской агрессии» (Эрнест Хемингуэй); «В союзе с обоими великими англосаксонскими народами советский народ навсегда обезвредит нацистов» (Лион Фейхтвангер); «Ничто не имеет большего значения для либеральной и демократической Америки, чем успех России против Гитлера» (Теодор Драйзер)» [4, с. 24]. Даже ярый антисоветчик премьер-министр Великобритании Уинстон Черчилль в своем выступлении 22 июня 1941 г. сделал великое историческое признание: «Дело каждого русского, сражающегося за свой очаг и дом, – это дело свободных людей и свободных народов во всех уголках земного шара» [5, с. 333].

Таким образом, мировое общественное мнение устами своих виднейших представителей однозначно заявляло, что советский народ ведет Великую войну с фашизмом за свободу не только своей Родины, но и всего человечества.

Но это была не только Великая война нашего народа против иноземных захватчиков – это одновременно была и Отечественная война. В заявлении советского правительства, которое днем 22 июня 1941 г. зачитывал по радио В. М. Молотов, отмечалось, что «в свое время на поход Наполеона в Россию наш народ ответил Отечественной войной, и Наполеон потерпел поражение… то же будет и с зазнавшимся Гитлером, объявившим новый поход против нашей страны. Красная армия и весь народ вновь поведут победоносную Отечественную войну за Родину, за честь, за свободу» [4, с.23]. Понятие «Отечественная война» прочно вошло в сознание людей, и весь народ пришел к пониманию, что началась новая Отечественная война.

Это понимали и наиболее дальновидные интеллектуалы на Западе. Английский историк Б. Пэрс в беседе с А. Вертом сказал: «Я уже вижу, что это будет огромная отечественная война, более крупная и успешная, чем война 1812 года» [3, с. 67]. Вдумайтесь в эти слова Б. Пэрса: «огромная Отечественная война, т. е. Великая Отечественная война, уже закрепилась в сознании западных интеллектуалов.

Как это ни покажется парадоксальным, но Великая Отечественная война советского народа против немецко-фашистских захватчиков объединила даже людей с противоположными политическими и идеологическими взглядами. Многие белоэмигранты, до этого ненавидевшие совет-

скую систему, теперь стали поддерживать СССР в борьбе с гитлеровской Германией. «Эти люди понимали, что Отечество, которое они по-прежнему продолжали любить, хотя и находились в изгнании, оказалось в смертельной опасности и спасти его в тех условиях реально могла только Красная армия» [4, с. 27]. Достаточно указать, что дом генерала Деникина в Париже был штаб-квартирой советской военной разведки, о чем даже помыслить не могли геббельсовские пропагандисты. Выдающийся русский композитор С. В. Рахманинов до изнеможения давал концерты по всем Соединенным Штатам и пересылал деньги Сталину на помощь красноармейцам.

Говоря о Великой Отечественной войне, надо сказать и то, что это была и Священная война советского народа против фашистов. Священная война – значит спасительная, несшая спасение всему человечеству. В этом плане роль СССР можно уподобить деятельности Христа по спасению человечества от происков дьявола. Сотериологический характер Великой Отечественной войны выражается в том, что советский народ – это народ-богоносец, когда в общенародном порыве защиты Родины и Человечества объединились атеисты и верующие. Уже 22 июня 1941 г. глава Русской православной церкви митрополит Московский и Коломенский Сергий выступил с обращением к православным христианам, в котором говорилось: «В последние годы мы, жители России, утешали себя надеждой, что военный пожар, охвативший едва не весь мир, не коснется нашей страны. Но фашизм, признающий законом только голую силу и привыкший глумиться над высокими требованиями чести и морали, оказался и на этот раз верным себе. Фашиствующие разбойники напали на нашу Родину. Попирая всякие договоры и обещания, они внезапно обрушились на нас, и вот кровь мирных граждан уже орошает родную землю… Церковь Христова благословляет всех православных на защиту священных границ нашей Родины. Господь нам дарует победу [6, с. 84–85].

Митрополит Сергий говорит о священных границах нашей страны, т. е. границах, которые отделяют и предохраняют добрых, человеколюбивых советских людей от фашистской нечисти. Выдающийся немецкий писатель Томас Манн так охарактеризовал фашистский новый порядок: «Это не государство и не социальный порядок, это дьявольское злодейство. Война против него – это священная война человечества против самого дьявола» [7, с.268]. И в этой священной войне всех людей доброй воли против врагов рода человеческого роль Советского Союза была определяющей.

Красноармеец как высший тип человеческих качеств

Важно подчеркнуть, что сама Красная Армия была образцовой школой патриотического и нравственного воспитания не только молодых людей, но и всего советского общества. Рейтинг красноармейца по степени почета и уважения в общественном сознании был несопоставимо выше, чем это имело место в дореволюционные времена у солдат императорской русской армии. Ведь солдата до революции за последнего человека считали. В общественный сад (парк) ему вход был запрещен, в трамваях ездить было нельзя. Солдата подвергали телесным наказаниям «еще во время Первой мировой войны» [8, с. 147]. «Старики, многие из которых были в прошлом солдатами царской армии, с гордостью смотрели на своих одетых в красноармейскую форму детей и внуков и даже завидовали им» [9, с. 136–137].

Поэтому глубоко невежественны современные фальсификаторы в своем понимании морального духа и человеческих качеств красноармейцев в годы Великой Отечественной войны. Свою мамонистскую душонку и раболепное преклонение перед Западом они пытаются перенести на воинов Красной Армии, изображая последних в виде неких недоразвитых субъектов и антисоциальных элементов, которые боятся и ненавидят Сталина и советскую власть, и воюют с немцами только из-за своей глупости и из-под палки. Так, писатель Владимир Войнович в своем пасквильном романе «Жизнь и необычайные приключения солдата Ивана Чонкина» изобразил советского воина маленьким, кривоногим, с красными ушами, глупым и забитым. А резонерствующий театрал Эльдар Рязанов назвал его «нормальным народным типом, подлинно русским характером». Отличие этих «деятелей» литературы и искусства от действительно выдающегося русского писателя Алексея Толстого с его «Русским характером» как раз представляет собой отличие настоящего писателя-патриота от литературных и театральных пакостников и фальсификаторов. Последним в силу их духовной ущербности никогда не понять, что могут быть воины, которые способны на величайший героизм и самопожертвование во имя свободы своей Родины.

Знаменитый белорусский скульптор Валентин Занкович, автор главного памятника мемориального комплекса «Хатынь» в казематах Брестской

крепости нашел потрясающую надпись, сделанную защитниками крепости, которая широкой общественности еще не известна. Это лаконичные, но обжигающиеся душу слова: «Нас было пятеро. Мы умрем за Сталина». Вот она действительная правда о морально-психологической атмосфере советского общества во время Великой Отечественной войны.

Не подлежит никакому сомнению, что ментальность наших красноармейцев и немецких солдат очень отличалась. Особенно показательна в этом плане Сталинградская битва. Отчеты военной цензуры и отчеты НКВД показывают, что отрицательные настроения у наших воинов составляли лишь долю процента. Другое дело – немцы. Самые страшные дни для Сталинграда еще не наступили, еще не понятно, кто кого победит, немцы еще не голодают и не мерзнут, а находятся в гораздо лучших условиях, чем наши. А в письмах своим близким ноют, жалуются. Основной лейтмотив немецких писем: «Мои дорогие, я очень страдаю, пострадайте вместе со мной». Вызывают в родственниках чувство вины, просят прислать из Германии продовольственную посылку.

Известно, что последний самолет из Сталинграда вывез немецкую почту, когда армия Паулюса уже была разгромлена. Из этих писем министерство пропаганды Геббельса собиралось выпустить сборник для поднятия морального духа армии и гражданского населения Германии, продемонстрировать героизм немецких солдат на Восточном фронте. «Но настроение подавляющего большинства авторов было настолько упадническим, что эта затея провалилась. Даже двух процентов не набрали писем, которые бы соответствовали этой пропагандистской задаче», – отметила доктор исторических наук, ведущий научный сотрудник Института российской истории РАН Елена Сенявская [10, с. 9].

Фельдмаршал Ф. Паулюс, уже находясь в плену, сказал советскому офицеру: «А я вот уже в плену прочитал «Как закалялась сталь» и подумал: если бы там отчетливо представляли себе, что в Красной Армии немало таких Корчагиных, в наши расчеты были бы внесены существенные изменения».

О фальсификации истории Великой Отечественной войны

9 мая 2015 г. великое событие в нашем историческом календаре – 70-летие Победы советского народа в Великой Отечественной войне над немецко-фашистскими захватчиками. В этом плане есть смысл остановиться на некоторых фальсификациях, связанных с событиями Великой Отечественной войны и советского периода отечественной истории.

Взять, к примеру, попытку фальсификаторов заменить Великую Отечественную войну Второй мировой войной. Этим они хотят не только объявить США победителем в войне, но также поставить знак равенства между всеми участниками данной войны. По логике фальсификаторов бандеровцы, прибалтийские националисты, власовцы, коллаборационисты в других странах ничем не отличаются от защитников Отечества. А поэтому их надо примирить и забыть о фашизме. Фактически фальсификаторы предлагают забыть о той смертельной опасности, которая грозила нашей стране, всему миру и человечеству. Это непристойная и оскорбительная фальсификация в отношении наших народов, сражавшихся не на жизнь, а на смерть с фашизмом.

Или вот так называемая речь Сталина 5 мая 1941 г., которая фальсификаторами используется в качестве свидетельства подготовки СССР к нападению на Германию. Что же было на самом деле? Точное название данного документа звучит следующим образом: «Краткая запись выступления на выпуске слушателей академий Красной Армии 5 мая 1941 года». Этот документ был реконструирован по воспоминаниям участников встречи в двух вариантах – русском и немецком. Русский вариант содержал несколько фрагментов: основной текст и выступления в форме тостов. В частности, Сталин сказал: «Проводя оборону нашей страны, мы обязаны действовать наступательным образом. От обороны перейти к военной политике наступательных действий». «Не надо быть военным специалистом, – совершенно верно указывает Г. Д. Алексеева, – чтобы понять, что речь идет о стратегии во время войны – от обороны к «наступательным действиям», а не о двух типах войн, как это трактуют некоторые современные историки, в том числе Невежин и Сахаров…» [8, с. 124].

Фальсификация истории Великой Отечественной войны и в более широком контексте отечественной истории XX века выражается в том, что в объект изучения безосновательно включаются мнения писателей, журналистов как научные факты в историческом познании, которые на самом деле существуют вне предмета исторической науки, ее познавательных задач.

Так, 4 июня 1991 г. в «Комсомольской правде» было опубликовано интервью А. И. Солженицына, которое он дал испанскому телевидению еще в

1976 году. В этом интервью, ссылаясь на «данные» профессора И. Курганова, А. И. Солженицын утверждал, что, дескать, от внутренней войны советского режима против своего народа с 1917 по 1959 г. страна потеряла 110 млн человек: 66 млн в результате Гражданской войны и последующей политики советской власти, а 44 млн – во время Второй мировой войны от пренебрежительного, неряшливого ее ведения. Интервью было опубликовано под названием «Размышления по поводу двух гражданских войн». Смысл этих размышлений сводился к тому, чтобы обелить преступления фашистов и франкистов в развязанной ими войне против республиканского правительства Испании в 1936–1939 гг. под видом приведения гротескной фальсифицированной статистики якобы преступной политики советского руководства против своего народа. И тем самым внедрить в ума испанцев в 1976 г. и в сознание наших граждан в 1991 г. идиотскую фальсификацию, что социализм, так сказать, страшнее фашизма. Логика здесь была та же, что и у Геббельса: чем чудовищнее ложь, тем охотнее в нее поверят. Как правильно заметил российский историк В. Н. Земсков, все эти измышления А. И. Солженицына и других фальсификаторов «нельзя назвать иначе как патологическим отклонением от магистрального направления в данной области исторической науки» [11, с. 117].

К фальсификации истории Великой Отечественной войны относится и фабрикация не существовавших никогда документов. В настоящее время общеизвестно, что специально с целью дискредитации Сталина, еще в хрущевские времена было сфабриковано подложное «донесение» советского разведчика Рихарда Зорге, якобы датированное 15 июня 1941 г. и сообщавшее дату немецкого вторжения – 22 июня 1941 г. «На самом же деле Зорге такого донесения не посылал, так как не знал точной даты немецкого нападения на СССР» [11, с. 111].

К фальсификациям истории Великой Отечественной войны относится некритическое заимствование различных западных схем и моделей, которые либо не имеют к исторической науке отношения, либо сознательно искажают исторический процесс и его научное познание.

В частности, это касается и так называемой концепции тоталитаризма, которую нынешние фальсификаторы и просто недалекие историки положили в основу изучения отечественной истории XX в. Американский историк Стивен Коэн в своей книге «Переосмысливая советский опыт: политика и история с 1917 года» констатировал: «Все советологические концепции, созданные вне подлинной истории, социологии, культуры и даже подлинной политики, получили наиболее полное воплощение в «тоталитарной модели» 1953–1956 гг.» [8, с. 101]. Анализируя позиции авторов «тоталитарной школы», Коэн пришел к выводу, что они стали отождествлять сталинскую Россию с гитлеровской Германией, советский коммунизм с нацизмом и т. д.» [8, с. 102]. Вот откуда, оказывается, заимствовали сегодняшние фальсификаторы свои убогие мыслишки о тождестве Сталина с Гитлером и СССР с фашистской Германией. Из фашистской и западной реакционной историографии 1940–1960 гг.

Хотя на самом деле у фашизма и так называемых западных демократий гораздо больше сходства, а на почве антикоммунизма и антисоветизма они выглядят как братья-близнецы. Фашизм зародился и вырос в бесчеловечное государство в недрах западной цивилизации. Фашизм – порождение Запада. «Чтобы замаскировать этот факт и снять с Запада ответственность за фашизм, происходит массированное пропагандистское и идеологическое наступление с целью любым правдоподобным обоснованием свалить вину за фашизм на Советский Союз. С этой целью в ход пошли понятия «тоталитаризм», «тоталитарный режим» с последующим отождествлением гитлеровской Германии и СССР» [4, с. 21]. Вот почему ставить на одну доску фашистскую Германию и Советский Союз, вермахт и Красную Армию – это не просто фальсификация, а моральное и политическое преступление перед человечеством.

Известно, что фальсификаторы, пытаясь дискредитировать великий подвиг наших народов в годы Великой Отечественной войны, внедряли в массовое сознание ложь, что руководство СССР будто бы всех пленных воинов Красной Армии записало в разряд предателей. Это была сознательная кощунственная фальсификация, когда Сталину приписывалось выражение: «У нас нет пленных, у нас есть предатели». На самом же деле эта фальсификация была сочинена в писательско-публицистической среде в 1956 г. на волне критики культа личности Сталина. Эта фальсификация до сих пор имеет широкое хождение в публицистике, кинофильмах, художественной литературе.

Следует заметить, что в уголовном законодательстве СССР не фигурировало такое «преступление», как «сдача в плен». В ст. 193 тогдашнего Уголовного кодекса РСФСР в перечне воинских преступлений было зафиксировано: «Сдача в

плен, не вызывавшаяся боевой обстановкой» [4, с. 251]. Само собой разумеется, что понятия «сдача в плен» и «сдача в плен, не вызывавшаяся боевой обстановкой» – не тождественные понятия. Поэтому не существовало никакого отождествления понятий «пленные» и «предатели». К предателям относились те, кто таковыми и являлись на деле (полицаи, каратели, выпускники разведывательно-диверсионных школ, чиновники оккупационной администрации и т. п.), а к военнопленным такое определение в принципе не применялось.

Фальсификаторы Великой Отечественной войны сочинили также миф о неких «расстрельных списках», «расстрелах» части репатриантов, т. е. возвращающихся людей в СССР (военнопленных, остарбайтеров, перемещенных лиц, коллаборационистов), якобы сразу же по прибытии в советские сборные пункты. Это была также чудовищная ложь. Правда в том, что подавляющее большинство репатриантов не подвергалось не только никаким расстрелам, но даже и каким-либо репрессиям. Парадокс здесь состоял в том, что многие прямые пособники фашистов были удивлены тем, что в СССР с ними обошлись далеко не так сурово, как они ожидали.

Приведем показательный пример. Летом 1944 г. при наступлении англо-американских войск во Франции к ним попадало в плен большое количество немецких солдат и офицеров, которых обычно направляли в лагеря на территории Англии. Вскоре выяснилось, что часть этих пленных не понимает по-немецки и что это, оказывается, бывшие красноармейцы, попавшие в немецкий плен и поступившие затем на службу в немецкую армию. По ст. 193 тогдашнего Уголовного кодекса РСФСР за переход военнослужащих на сторону противника в военное время предусматривалось только одно наказание – смертная казнь с конфискацией имущества. Англичане знали об этом, но тем не менее поставили в известность Москву об этих лицах и попросили забрать их в СССР. 31 октября 1944 г. 9907 репатриантов на двух английских кораблях были направлены в Мурманск, куда они прибыли 6 ноября 1944 г. Среди этих репатриантов, перешедших на службу в немецкую армию, высказывались предположения, что их расстреляют сразу же на мурманской пристани. Однако официальные советские представители объяснили, что советское правительство их простило и что они не только не будут расстреляны, но и вообще освобождаются от привлечения к уголовной ответственности за измену Родине. Больше года эти люди проходили проверку в спецлагере НКВД, а затем были направлены на 6-летнее спецпоселение. В 1952 г. большинство из них было освобождено, причем в их анкетах не значилось никакой судимости, а время работы на спецпоселении было зачтено в трудовой стаж.

Антисоветчики-фальсификаторы, критикующие англо-американцев за выдачу Советскому Союзу этих людей, не улавливают одну тонкость в тогдашней психологии английских и американских политиков и чиновников. А эта тонкость заключалась в том, что англичане и американцы вполне могли предполагать, что попавшие к ним в плен в немецкой военной форме бывшие красноармейцы на самом деле являются людьми Сталина и выполняют какую-то роль в его политической игре. Отсюда, естественно, рождалось желание побыстрее очистить от них Западную Европу, а следовательно, вернуть их всех в СССР. «Позднее, – как отмечает крупный российский историк В. Н. Земсков, – англо-американцы в какой-то мере отрешились от указанных подозрений, но до этого успели выдать советским властям немало активных противников большевизма и советской власти» [4, с. 252].

Здесь надо иметь в виду и то обстоятельство, что приближающаяся победа СССР над фашистской Германией во многом способствовала гуманизации политики в отношении военнопленных и интернированных гражданских лиц вплоть до обещания непривлечения к уголовной ответственности тех из них, кто поступил на военную службу к противнику и совершил действия в ущерб интересам СССР в результате фашистского насилия и террора над ними. Это относилось и к упомянутым репатриантам, прибывшим 6 ноября 1944 г. в Мурманск, так как было известно, что они в массе своей поступили на военную службу к противнику, не выдержав пытки голодом и жестокого режима в немецких лагерях. Поэтому никак нельзя согласиться с распространенной фальсификацией в литературе и публицистике репатриации советских граждан исключительно как якобы нарушения прав человека или даже гуманитарного преступления. Абсолютно прав В. Н. Земсков, что «в основе этого процесса, несмотря на все имевшие место издержки и негативные явления, лежала естественная и волнующая эпопея **обретения Родины** большими массами людей, насильственно лишенных ее чужеземными завоевателями» [4, с. 267].

И последнее, что необходимо отметить, говоря о фальсификации отечественной истории XX в. Это о так называемых сталинских репрессиях.

Общественному сознанию постсоветских стран усиленно навязывается извращенное представление о том, что в СССР большинство населения пострадало от репрессий и якобы было ими запугано. Важно отметить, что разоблачение этой фальшивки было сделано не только объективными отечественными историками, но и западными. В этом плане представляют интерес выводы американского историка Роберта Терстона, издавшего в 1996 г. монографию «Жизнь и террор в сталинской России. 1934–1941».

Вот к каким выводам на основе документальных фактов и статистики пришел американский историк: «Система сталинского террора в том виде, в каком она описывалась предшествующими поколениями западных исследователей, тогда не существовала. Влияние террора на советское общество в сталинские годы не было значительным, массового страха перед репрессиями в 1930-е годы в Советском Союзе не было. Репрессии имели ограниченный характер и не коснулись большинства советского народа. Советское общество скорее поддерживало сталинский режим, чем боялось его. Большинству людей сталинская система обеспечивала возможность продвижения вверх и участие в общественной жизни» [12].

Не надо быть специалистом, чтобы не признать абсолютную правильность выводов Роберта Терстона.

Хранить память о героях

В СССР царил дух новаторства, интеллектуального творческого порыва многомиллионных масс, готовности к ратным и трудовым подвигам, предрасположенности к массовому героизму и самопожертвованию. Важно иметь в виду, что наша страна была многонациональным государством, где реально осуществлялась политика равноправия и дружбы народов. Система союзных и автономных республик представляла собой гигантский цивилизационный скачек в решении национального вопроса – особенно на фоне существовавшей в царской России губернской системы, не допускавшей автономии национальных меньшинств. Внутри советской страны определяющими были отношения братства, широкого взаимопроникновения и взаимообогащения национальных культур. Не подлежит никакому сомнению, что советские люди разных национальностей реально ощущали себя живущими в настоящем государстве дружбы народов. В этом плане показателен приказ народного комиссара обороны СССР от 23 февраля 1942 г. Из этого приказа широкой публике у нас известны лишь слова: «Опыт истории говорит, что гитлеры приходят и уходят, а народ германский, государство германское остается». А в этом приказе развенчиваются именно расовые теории фашизма. «Сила Красной армии, – говорится в приказе, – состоит, наконец, в том, что у нее нет и не может быть расовой ненависти к другим народам, в том числе и к немецкому народу, что она воспитана в духе равноправия всех народов и рас, в духе уважения к правам других народов».

Интересный факт. Во время подготовки к Параду Победы 24 июня 1945 г. в Москве возникла проблема: никто из наших солдат не хотел брать в руки фашистские знамена, чтобы бросить их на землю у стен Кремля. Пришлось отрядить на эту операцию роту сотрудников МВД в черных перчатках.

Важно отметить, что советский человек не только воплощал высокие нравственные качества, но и бесспорное интеллектуальное превосходство над врагом. Жители Германии в 1945 г. испытали настоящий культурный шок. Они ждали обещанные пропагандой Геббельса орды азиатских варваров, а вместо этого увидели бесконечные колонны разнообразной военной техники, при этом на острие прорыва всегда шли многочисленные советские танки. Поэтому не случайно, что именно советский танк стал символом не только военного, но и интеллектуально-технического поражения Европы в глобальном военном конфликте во Второй мировой войне.

Разумеется, в советском обществе существовали и антисоветские настроения, которые являлись идейной основой коллаборационизма во время Великой Отечественной войны. Но не стоит преувеличивать их значение. К примеру, в великой и жертвенной борьбе героического белорусского народа против немецко-фашистских захватчиков последние так и не смогли найти достаточное число местных коллаборационистов. В годы Великой Отечественной войны из 350 000 фашистских прислужников, действовавших на территории Беларуси, только 35 000 были местными уроженцами, из них около 20 000 по принудительной мобилизации, остальные были латышскими эсэсовцами, бандеровцами, власовцами и прочей нечистью.

Очевидно, что сложившаяся в довоенные годы социально-политическая система в нашей стране в сознании многомиллионных масс народа прочно ассоциировалась с идеалами справедливости, дружбы, прогресса. И советская цивилизация однозначно расценивалась подавляющим большин-

ством наших граждан как самая гуманная и справедливая на всей нашей планете. Победа была достигнута силой духа, интеллекта, народной сплоченности, силой великой любви к Отчизне.

Уважение к своей отечественной истории, патриотизм, высокая нравственность, ответственность перед своими предками – это основа прочной государственности и общественного согласия. Чтобы двигаться вперед, необходимо постоянно обращаться к своим традициям и духовным истокам, хранить память о героях Великой Отечественной войны и верность тем высоким нравственным ориентирам, которые они нам завещали.

Литература

1. Лукашенко, А. Г. Исторический выбор Беларуси: Лекция Президента Республики Беларусь в Белорусском государственном университете, Минск, 14 марта 2003 г. / А. Г. Лукашенко. – Минск: БГУ, 2003. – 35 с.

2. Кларк, А. План «Барбаросса»: Крушение Третьего рейха. 1941–1945. Пер. с англ. / А. Кларк. – М., 2004. – 211 с.

3. Верт, А. Россия в войне. 1941–1945. Авториз. пер. с англ. / А.–Верт. – М., 2001. – 236 с.

4. Земсков, В. Н. Народ и война: Страницы истории советского народа накануне и в годы Великой Отечественной войны. 1938–1945 / В. Н. Земсков. – М., 2014. – 288 с.

5. Churchill, W. The Second World War / W. Churchill. – London, 1951. – Vol. 3 – 568 p.

6. 1941 год. Страна в огне: документы и материалы. – М., 2011. – Кн. 2. – 275 с.

7. Лессер, Й. Третий рейх: символы злодейства. История нацизма в Германии. 1933–1945. Пер. с англ. / Й. Лессер. – М., 2010. – 367 с.

8. Алексеева, Г. Д., Маныкин, А. В. Историческая наука в России XXI века / Г. Д. Алексеева, А. В. Маныкин. – М., 2011. – 216 с.

9. История советского крестьянства. – М., 1987. – Т. 3. – 378 с.

10. Новоселова Е. Жизнь между атаками // Российская газета. – 04.05.2010. – С. 9.

11. Земсков, В. Н. О масштабах политических репрессий в СССР / В. Н. Земсков // Политическое просвещение. – М., 2012. – № 1. – С. 92–119.

12. Thurston, R. Life and Terror in Stalin's Russia 1934–1941 / R. Thurston. – New Haven, 1996. – 296 p.

Материал поступил в редакцию 10.01.2015.

У истоков Великой Победы

Либезин Олег Владимирович,
кандидат исторических наук, доцент
(г. Минск, Беларусь)

Рассматривается СССР в 1930-е гг., когда создавалась социалистическая индустрия, формировались управленческие и инженерно-технические кадры, рабочий класс, закладывались материальные и духовные основы Победы советского народа в Великой Отечественной войне.

The article deals with 1930s period when in the USSR the socialist industry was created, the working class, managerial, engineering and technical specialists were formed; and material and spiritual foundation of Soviet people' victory in the Great Patriotic War was laid.

Вторая мировая война преподнесла человечеству немало сюрпризов. Но самой большой неожиданностью «оказалась Советская Россия. Словно за одну ночь рассеялся густой туман лжи, и во всем своем величии и значении предстала миру Советская страна, ее вожди, ее экономика, ее армия, ее люди… Великим откровением было то, что весь многонациональный состав Советского Союза сплотился вокруг правительства с патриотическим рвением, какого еще не бывало в истории» (американские историки М. Сейерс, А. Кан (1947) [16, с. 256]. Такой честный взгляд на победительницу Россию и советские народы (русский народ) нечасто встретишь в англоязычной литературе о минувшей войне.

К сожалению, приходится говорить об исторической правде и в новейшей белорусской историографии. В работах историков 1990–2000-х гг. пересматривается советская точка зрения на Великую Отечественную войну и партизанское движение, дегероизируются события и люди, замалчивается центральный, ключевой вопрос об истоках Победы, без глубокого анализа которого невозможно понимание самого феномена всенародного подвига, как, впрочем, и создание серьезного пособия или подлинно научного труда о войне[1].

Выхолощено созидательное содержание 30-х гг. Хотя именно это эпохальное десятилетие явилось в СССР периодом грандиозного взлета, настоящей индустриальной революции. Много было сделано в науке, культуре, образовании. А главное – была выиграна битва за нового человека.

Тогдашние руководители молодого СССР допустили немало ошибок. Однако их причины ненаучно рассматривать вне реальных исторических процессов и явлений тех лет, не принимая в соображение крайне сложную международную обстановку, идеологическую борьбу с капиталистическим миром; изоляцию СССР, весь комплекс экономических и политических факторов. В любом случае, просчеты и срывы не могут изменить общей оценки: страна ускоренными темпами продвигалась вперед.

Об отвергнутом времени, о забытых людях…

Александр Фадеев, в 1934 г. уже известный автор «Разгрома», писал сотоварищу по литфронту: «В твоем романе нет ощущения обстановки, я бы сказал «пространства», в котором происходит действие, …нет изображения завода, или фабрики, или мастерской; нет воздуха, наконец. Все это создает ощущение, будто люди движутся в безвоздушном пространстве» [25, с. 78].

Критическое замечание писателя невольно припоминается, когда читаешь «произведения» о 30-х, сменивших научное и политическое «кредо» историков. Избегающие использования марксистской методологии и терминологии, проникнутые иным духом, чем дух тех лет, о которых они «повествуют», эти «специалисты» по истории собственного народа уже не способны без научной лжи дать характеристику довоенному времени. Не воскрешать же великое имя Иосифа Сталина и картину неслыханного трудового подвига первых пятилеток! В итоге мы имеем подлог, замену бесспорных, основополагающих исторических фактов субъективными выдумками.

Пора бы и прекратить игру в прятки с историей. К чему привели умолчания, фальсификации, игнорирование опытов и теорий советской исторической науки, отречение от прежней системы исторического образования, от «старой» школы?

Выращено поколение белорусов, не умеющее и не желающее понимать, разбираться в многотрудной отечественной истории XX в., безотчетно осуждающее СССР и «тоталитарный» режим. Даже интеллигенция мало знает или ничего не знает о первых Героях Советского Союза и Героях Социалистического Труда, первых пятилетках, социалистическом соревновании, ударничестве, стахановском движении; освоении Дальнего Востока; Конституции СССР 1936 г.; затрудняется назвать выдающихся сталинских организаторов промышленности, сельского хозяйства, ученых, писателей, педагогов, артистов, военачальников; одним ухом слышала об интернациональной помощи Испании и коммунистическому Китаю; о боях на Халхин-Голе, у озера Хасан, рекордных перелетах через Северный полюс в Америку, покорении Арктики, ледовой эпопее челюскинцев…

Это же вехи, наполненная свершениями довоенная жизнь[2]. Когда-то подробности дел героев знали и чубатые, сидевшие за последней партой, а уж газетные фотки кумиров коллекционировал каждый пионер!

Фальшь, конечно, не только в учебниках. Творцы фильмов по своему скудному разумению разгадывают «загадку» 1937 г[3]. Не случайно два поколения – ушедшей и новой эпохи – разделила пропасть. Молодежи необъяснимо «чуждое далёко» отцов.

Между тем на долю отцов выпала нелегкая, но высокая судьба: непосредственные участники драмы Первой мировой войны, революции и гражданской войны; они испытали белогвардейский террор, изуверскую блокаду, ужас послевоенной разрухи и детскую беспризорность. После «гражданки» обжигала сознание память недавних боев и боль утрат. Но пульсировало и «одно большое общее стремление поднять страну, завершить начатое большое дело. Была сильная вера в правильность избранного пути», – свидетельствует современник В. С. Емельянов[4] [15, с. 143, 146]. Увы, славным Жухраям, Павкам Корчагиным и простодушным рыбачкам Марюткам не пришлось сполна порадоваться завоеванному счастью – на горизонте зловеще вспыхивали отсветы приближающейся страшнейшей войны.

Знамя, объединившее Россию

В XX столетие Россия ступила позади промышленной Европы. Индустриализацию царское правительство осуществляло «проверенным» способом: выклянчивало кабальные займы и отдавало кабальные концессии на основные отрасли промышленности. Донбасс, бóльшая половина петербургской промышленности, бакинская нефть, целый ряд железных дорог, не говоря уже об электротехнической промышленности, находились в длинных руках иностранцев[5]. Так, на живой тяге русские проиграли войну крохотной и слабой Японии (1904–05), а в мировой драке денежных мешков (1914–18) их до полусмерти избили «боши»[6].

В нэповской «совдепии» господа-немцы продолжали хозяйничать, а свои буржуи и буржуйки лихо спускали в кутежах народные деньги, пока большевики не послали их «к черту!» (Сталин).

К концу 20-х промышленные связи с Западом были лишь по названию. На российских чугунках еще стучали колеса разбитых немецких вагонов, на швейных фабриках швеи шили на старомодных машинках Зингера, а в университетских лабораториях профессора проводили измерения отжившими свой век приборами Сименса и Шуккерта…

Своего же – всего ничего. Совершенно не изготовлялись многие марки стали, не было экскаваторов, многих видов кузнечного оборудования. В 1928 г. выпуск металлорежущих станков не достиг и 2 тыс. Каждый день давал нам два полуторатонных грузовика АМО-Ф15, собранных на московском заводе АМО (Акционерное машиностроительное общество) из американских комплектов с моторами «Геркулес», и три копии американского сельскохозяйственного колесного трактора «Фордзон», выпускавшегося в 1923–32 гг. заводом «Красный путиловец» в Ленинграде под названием «Фордзон-Путиловец». О комбайнах лишь мечтали [15, с. 77, 101; 3, т. 1, с. 48; т. 2, с. 567].

Заслуга большевиков заключалась в том, что они поняли и по-государственному оценили значение промышленного развития, взвалили на себя всю практическую работу по переводу хозяйства на машинную технику, созданию новых производительных сил и в десять с чем-то лет совершили в России беспрецедентный индустриальный переворот!

Если очертить географию индустриализации в довоенных пятилетних планах[7], то она охватывала Москву, Ленинград, все старые промышленные центры в европейской части РСФСР; Украину, особенно Донецкий (Донбасс) угольный и Криворожский (Кривбасс) железорудный бассейны; мало освоенные в промышленном отношении Белоруссию, Прикамье, Среднюю Волгу, центрально-черноземный район, Северный Кавказ и Закавказье, Карелию, Мурманский край, Коми АССР, республики Средней Азии, но прежде всего и главным образом Урал, Башкирию, рудный Алтай в Казахстане, Западную и Восточную Сибирь, Дальневосточный край.

Именно на востоке намечалось создать крупные центры металлургии, тяжелого машиностроения, «большой» химии, горнодобывающей промышленности; широко осваивать недра.

Пятилетние планы включали создание необходимой для обеспечения индустрии вспомогательной инфраструктуры: постройку большого количества электростанций, прокладку едва ли не самой протяженной в мире транспортной и коммуникационной сети железных, автомобильных дорог, речных путей, каналов; нефтепроводов (на юге России с целью доставки нефти к берегам Черного и Каспийского морей); линий почтовой, телеграфной, телефонной и радиосвязи.

Открытие сотен НИИ, проектных, технологических и конструкторских организаций; подготовку кадров инженеров, техников, рабочих; строительство в новых городах и рабочих поселках жилья; открытие больниц, амбулаторных пунктов; налаживание коммунального хозяйства. И на все, добавим, надо было изыскать, заработать уйму денег.

В сражении за металл

Так начинали. Поэт писал: «Я прожил молодость не зря, великим стройкам отдал душу, в глухих степях творил моря, в морях, где надо, делал сушу» [26, с. 101].

К величественной панораме индустриализации не подберешь всех красок. Люди увидели в сухих цифрах партийных директив, в конкретных производственных заданиях родного завода путь «всего» человечества к заветной цели – социализму. Сейчас это вызовет, возможно, у кого-то усмешку. Но в те дни незамысловато смотрели на мир, на человека, на хлеб. Был единый порыв, ну а провозглашенные общественные идеалы буквально подгоняли на большие дела.

Когда создавалась вторая (после Донбасса) угольно-металлургическая база СССР – Урало-Кузбасс и на северном склоне горы Кара-Дыр закладывался (1930) Магнитогорск, в городах и селах появился плакат: «Товарищ, тебя ждет Магнитострой!» Партийцы и комсомолия горячо разъясняли: «Что такое Магнитка? Это руда, это индустрия, и означает она конечным образом социализм. Самый настоящий» [22, с. 119].

И вот на картах пятилеток появились красные кружочки – великие стройки, на которые по партмобилизации целыми комсомольскими эшелонами либо сами по себе ехали во все уголки необъятной страны тысячи парней и девушек. На устах были Магнитка, Новокузнецк, Хибиногорск (названный потом Кировском), Чирчик, Норильск, Комсомольск на Тихом океане…

Ю. А. Жданов[8], чьи школьные годы и начало студенчества пришлись на 30-е гг., вспоминает: «Люди нашего поколения воспринимали ленинскую программу промышленного развития страны не как постороннюю информацию, а как неотъемлемую часть своей судьбы» [11, с. 166]. Поднимите мемуары, почитайте письма современников: сколько в них живых мыслей о времени, о любимом вожде, об индустриализации!

Первенец индустрии – 1400-километровая Туркестано-Сибирская железная дорога (1930). Турксиб соединил хлопковые районы Средней Азии с хлебными и лесными районами Сибири. Старые казахи, жители киргизских пустынь и степей увидели первую железную дорогу и паровоз!

Переживали за Днепрострой. У Запорожья русло Днепра пересекла внушительная дамба длиной 760 метров, высотой 64 метра и радиусом дуги 600 метров. 10 октября 1932 г. (на год раньше намеченного срока!) ГЭС вступила в строй.

Днепрогэс стал олицетворением социалистической индустриализации, символом отечественной энергетики. Глава американской технической консультации на Днепрострое Купер (фирма «Х. Купер и к^0»), строивший крупнейшие плотины в мире: в США – Ниагарскую, плотину на Миссисипи, плотину Мак-Кол в штате Пенсильвания, Вильсоновскую плотину на реке Теннеси (превосходившую по количеству произведенных бетонных и земляных работ все гидротехнические сооружения мира, включая Панамский канал), – признавал, что «с точки зрения достижений инженерного искусства днепровские сооружения являются самыми значительными из подобного рода сооружений, когда-либо выполненных человеком» [22, с. 131]. Автором проекта Днепрогэса был выдающийся советский энергетик и гидротехник, участник составления плана ГОЭЛРО И. Г. Александров, руководил строительством замечательный организатор и инженер А. В. Винтер.

Или возьмите эпопею строительства Магнитогорского металлургического комбината (1929–32).

Валентин Катаев, когда создавал (по совету Владимира Маяковского) роман-хронику о Магнитке «Время, вперед!» (1932), провел не один месяц на стройке. Перед этим писатель побывал на Днепрострое, Сталинградском тракторном, в колхозах Волги и Дона. «Я уже был подготовлен к восприятию Магнитки, но она буквально потрясла меня» [17, с. 276].

Тогда на Южном Урале, если хотите, мы создали …сталелитейную Америку! Строительная площадка – с большой город! Десятки заводов

и цехов комбината; домны, мартены, коксовые печи, прокатные станы. По сравнению с Магнитогорском стальные исполины Рура и мощные металлургические предприятия Франции, Бельгии и Англии выглядели «пигмеями» (американский инженер М. Шировер в газете «Известия», 1932, 12 июня). Даже в США подобные тысячетонные домны и прокатку только начинали строить [19, т. 2, с. 46]. Спроектировал Магнитогорский комбинат Институт по проектированию новых металлургических заводов в Ленинграде. Начальником строительства был инженер-металлург В. А. Смольянинов.

А в войну комбинат стал и нашим главным арсеналом. В его броню был одет каждый второй танк, из его стали сделан каждый третий снаряд. Популярный в Америке публицист войны Вернер писал: «… весь мир является свидетелем драматической борьбы магнитогорского металла с металлом всей Европы, мобилизованной Гитлером для ведения войны на Востоке. И Магнитогорск в этой борьбе победил…» [19, т. 2, с. 102].

Вообще, в стране сделано было невероятно много для развития металлургии. На Украине вошли в строй действующих «Днепросталь» (переименованный в «Запорожсталь») с Днепровским алюминиевым заводом (1933, Запорожье), «Азовсталь» (1933, Мариуполь), «Криворожсталь» (1934); в РСФСР – Ново-Липецкий (1934), Ново-Тульский (1935), Нижнетагильский (1940) заводы; Уральский алюминиевый в Каменск-Уральском Свердловской области (1939), ферросплавов в Челябинске (1931), никелевый в Верхнем Уфалее Челябинской области (1933); второй (после Магнитогорского) гигант черной металлургии – Кузнецкий (Западносибирский) комбинат (1932), за Северным полярным кругом, на Таймыре – Норильский горно-металлургический комбинат (1936); в Казахстане – Балхашский медеплавильный комбинат (1938) и медеплавильные заводы в Карсакпае, Джезказгане (1928) и Иртышске (1930).

Реконструировались и расширялись действующие металлургические предприятия, причем в таких размерах, что фактически на базе старых производств появлялись в несколько раз увеличившиеся заводы-комбинаты, как, например, «Серп и Молот» в Москве, Таганроге, в украинских Макеевке, Донецке, Краматорске, Енакиево, Алчевске (с 1931-го Ворошиловск).

Началась разработка (с 1930-го) нового мощного Карагандинского угольного бассейна и апатитовых руд в Хибинах; месторождений меди и никеля на севере Красноярского края (1936). Открыты Кустанайский железорудный район в Казахстане, Курская магнитная аномалия (КМА), Североуральский бокситоносный район в Свердловской области (1931), Тейское железорудное месторождение в Красноярском крае (1930) [3] и др.

Осваивали новые заводы и новую технику

Индустриализация была невозможна без большой технической помощи стран Запада. Промышленное строительство и творческий размах в СССР (на фоне мирового экономического кризиса) привлекали иностранцев. У нас работало 35 тыс. (вместе с членами семей) рабочих и специалистов из-за рубежа (1932), больше всего было рабочих из Германии, США и Чехословакии [20, с. 113]. По иностранным проектам сооружались многие предприятия.

По импорту вплоть до 1935 года закупалось промышленное оборудование. На мировом рынке страна стала крупнейшим покупателем машин. В 1931 г., например, СССР приобрел больше половины германских, английских и третью часть американского экспорта станков. Импортным оборудованием были оснащены Магнитогорский и Новокузнецкий металлургические комбинаты; заводы: Горьковский автомобильный, Сталинградский тракторный, Новокраматорский тяжелого машиностроения, азотнотуковый комбинат в Березниках и др. На больших стройках можно было увидеть грузовики и тракторы из Америки и Западной Европы [22, с. 148].

В технике, прежде всего в новых отраслях (где все было для нас ново: и оборудование, и технология, и даже техническая терминология), мы являлись учениками немцев, англичан, французов, итальянцев и больше всего американцев. И не скрывали своего «школярства».

Группы советских инженеров приобретали знания и практически усваивали навыки в Германии: в Руре на знаменитых заводах Круппа в Эссене, на заводах в Дортмунде, Вецларе, Фёльклингене, Крефельде, Ремшайде, Бохуме, [14, с. 13], побывали также в Саарской области (в то время область находилась под управлением Комиссии Лиги Наций), английском Шеффилде, французском Меце, итальянской Аосте [15, с. 22, 112, 115, 190], на автомобильных и авиационных заводах Америки [13, с. 223].

К «советским» относились высокомерно (на Россию все еще смотрели через очки ее «вековой отсталости»). В. С. Емельянов вспоминает историю консультации одного проекта. В 1932 г. он, будучи уполномоченным Металлбюро[9] на заводе Круппа в Эссене, проводил экспертизу проекта завода, намеченного к строительству на Урале. Проектом предусматривалась установка нескольких десятков прокатных станов. Таких

цехов нигде в мире не было. При экспертизе проекта начальник технического отдела крупповского завода Гюрих после того, как изучил представленные ему материалы, сказал: «Такой завод построить технически возможно. У меня возникает только один вопрос: где вы возьмете людей, которые смогут управлять таким предприятием? Мы, например, не могли бы найти в Германии таких». «А Гюрих был опытный инженер», – заключает Емельянов [15, с. 103]. Германия же справедливо считалась мировой лабораторией сталеварения.

На Западе не предполагали, что в СССР вскоре превзойдут то, чем обладали они.

В стране широко развернулась подготовка специалистов. Уже в 1935 г. среди технических директоров ведущих предприятий тяжелой промышленности 65 % составляли специалисты, получившие высшее образование в годы советской власти [21, с. 158]. Причем большинство руководителей промышленных наркоматов и директоров предприятий были 30–40-летние молодые люди, работавшие с исключительной преданностью и успехом. Значительное влияние на темпы индустриализации, техническое перевооружение отраслей оказали наркомы: тяжелой промышленности Г. К. Орджоникидзе, тяжелого машиностроения В. А. Малышев, оборонной промышленности Б. Л. Ванников, судостроения И. Ф. Тевосян, директор Магнитогорского металлургического комбината, затем начальник строительства и директор Норильского горнометаллургического комбината А. П. Завенягин, директора: ЗИСа И. А. Лихачев, «Уралмаша» Б. Г. Музруков, «Серпа и Молота» А. И. Целиков, Ленинградского оборонного завода «Большевик» Д. Ф. Устинов и многие другие [3].

Источником пополнения кадров стало и «выдвиженчество»: рекомендация и направление на ответственную руководящую работу рядовых членов трудовых коллективов за их трудовые и общественные заслуги и способности. На заводах рабочие непрерывно выделяли из своей массы сотни даровитых выдвиженцев, многие из которых успешно заканчивали вузы и техникумы. По состоянию на 1 ноября 1933 г. рабочие (по социальному положению) среди руководящих работников и специалистов предприятий союзной промышленности составляли (в процентах) 47,2, в черной металлургии – 47,3, машиностроении – 45,7, транспортного машиностроения – 52,1, автотракторной промышленности – 46,2, сельскохозяйственного машиностроения – 53,0, каменноугольной промышленности – 70,5, нефтедобывающей – 51,0 [6, с.22].

Вперед на всех парах…

Великий ум России, гений революционной борьбы и суровый реалист В. И. Ленин в сентябре 1917 г. в разгар империалистической войны писал: «Война неумолима, она ставит вопрос с беспощадной резкостью: либо погибнуть, либо догнать передовые страны и перегнать их также и экономически» [1, с. 404]. Большевики этот ленинский тезис «догнать и перегнать» положили в основу программы индустриализации.

На рубеже 20–30-х гг. капиталистический мир потрясал невиданный по своей силе и размаху экономический кризис. Было жуткое зрелище. Колоссальное банкротство фирм и отдельных предпринимателей, гибель десятков тысяч акционерных обществ в США, Германии, Англии, Франции. Обесценение валют и почти всеобщий неплатеж внешних долгов. В мире только и разговоров было о крахе Дармштадтского и Дрезденского банков в Германии, Кредит-Анштальт в Австрии, международного концерна Крейгера в Швеции, самоубийстве Крейгера и Истмена, владельца мировой фотофирмы «Кодак», разорении знаменитых предприятий «Юнкерс» в Германии и т. д. Уничтожение товарных масс достигло небывалых размеров. Правительства не в силах были освободиться от хронической недогрузки предприятий, сдержать рост армии безработных [10, с. 33].

В СССР в то же самое время продолжался подъем промышленности и сельского хозяйства. У нас, конечно, еще не было четкой научной организации труда, многое строилось на энтузиазме и порыве людей. Однако ход развития социалистической экономики, трудовая атмосфера способствовали появлению различных форм социалистического соревнования. Словари отмечают слово «ударник». Ударничество стало формой соревнования за повышение производительности труда, за высокие (ударные) темпы работы. Возникли ударные бригады, цеха, заводы, колхозы. Ударными стали называть все, относящееся к выполнению важной и спешной работы. Ударными стали называть все крупные стройки пятилеток.

На Днепрострое ударные комсомольские бригады устанавливали мировые рекорды укладки бетона. Так, в сентябре 1929 г. строители уложили 57 тыс. кубометров бетона (рекордом месячной бетонировки считались 52 тыс. кубометров на гидростанции Коновинго в США). В октябре 1930 г. – 110,5 тыс. [7, с. 170, 174].

На строительстве Магнитки кладка печей проходила невиданными методами и темпами. Кладку домны № 1 закончили в 47 дней. Восьмую коксовую батарею соорудили в 67 дней вместо 80–90,

обычных для таких работ в Америке и Германии [22, с. 120].

С середины 30-х слово «ударник» уступило место слову «стахановец» (по имени А. Г. Стаханова, передового донецкого шахтера) – последнее точнее отражало новое качество деятельности новаторов производства. Стахановское движение ставило своей целью организацию труда по-новому, лучшее использование техники и на этой основе преодоление проектных мощностей и устаревших технических норм.

Сам Стаханов – забойщик шахты «Центральное Ирмино» (Кадиевка, ныне г. Стаханов, Донбасс), правильно организовав свой труд, в ночь с 30 на 31 августе 1935 г. установил рекорд по добыче угля, добыв отбойным молотком за смену 102 т угля, перекрыв норму выработки 14 раз.

Примечательно, что в Германии в год ошеломительного достижения Стаханова произвели учет производительности отбойных молотков на 21 шахте Рура. По данным, опубликованным в журнале «Глюкауф», средний показатель производительности отбойного молотка на этих шахтах был равен 10,1 т угля за смену. Рекордсменом же Рура являлась шахта «Вильгельм». Ее показатель составлял 17,3 т на отбойный молоток. И это притом, что шахты Рура уже на полную мощь работали на военные заводы гитлеровской Германии [18, с. 263].

Не отставали металлурги: мартенщики Таганрога, Мариуполя, Енакиево превзошли европейские рекорды съема стали с квадратного метра пода печи литейщиков германского металлургического завода Гентроп, а доменщики Макеевки и Магнитогорска перекрыли мировые рекорды производительности американцев на домнах № 2 Illinois Steel C^0 South Works и № 1 England Steel C^0 в штате Иллинойс [18, с. 262–263].

Мировые рекорды производительности устанавливали стахановцы в автомобильной промышленности, в вагоностроении, обувной, текстильной промышленности, на железнодорожном транспорте. На ГАЗе в 1935 г. вплотную подошли к уровню производительности труда на предприятиях американской автомобильной компании Ford Motor. С конвейера Московского ЗИСа в 1934 году сходило 150 грузовиков в сутки, с конвейера Сталинградского тракторного – 144 трактора в сутки, затем их проектные мощности были значительно перекрыты [22, с. 136–137, 150, 152].

Между прочим, зачинатель движения Стаханов как-то получил письмо от бельгийских горняков, интересовавшихся его делами. Они не соглашались: «Мы не вздумаем применять этот опыт здесь. На королевских шахтах немало безработных. Если каждый из нас начнет добывать вдвое больше, он поставит под удар товарища» [22, с. 157].

Советские рабочие по-иному понимали труд – не как соперничество, борьбу за выживание. Товарищ Сталин разъяснял: «Иногда социалистическое соревнование смешивают с конкуренцией. Это большая ошибка. Социалистическое соревнование и конкуренция представляют два совершенно различных принципа. Принцип конкуренции: поражение и смерть одних, победа и господство других. Принцип социалистического соревнования: товарищеская помощь отставшим со стороны передовых с тем, чтобы добиться общего подъема. Конкуренция говорит: добивай отставших, чтобы утвердить свое господство. Социалистическое соревнование говорит: один работает плохо, другой хорошо, третий лучше – догоняй лучших и добейся общего подъема» [2, с. 4–5].

Итоги напряженного труда

В истории советской промышленности довоенным пятилеткам принадлежит особое место. Не только гиганты металлургии и ГЭС, частью трудового подвига стали «Ростсельмаш» (1930), завод комбайнов в Саратове (1931), тракторные в Сталинграде (1930), Харькове (1931), Челябинске (1933), автомобильный в Горьком (1932), Свердловский «Уралмаш» (1933), турбогенераторный в Харькове (1934), 1-й государственный подшипниковый в Москве (1932).

Появились другие сложные, наукоемкие производства: самолето- и авиамоторостроение, судостроение, радиотехническая промышленность (включая производство первых советских телевизоров); химическая промышленность (включая производство (впервые в мире!) синтетического каучука; искусственного волокна, шин, азотных удобрений и т. д.).

Всего было построено в первую пятилетку 1500 объектов промышленности, транспорта и энергетики, во вторую пятилетку 4500, за три года третьей пятилетки – 3000 [22, с. 246].

По итогам второй пятилетки валовая продукция промышленности выросла в два раза. СССР вышел на одно из первых мест в мире по производству электроэнергии (3-е место в мире и 2-е место в Европе), добыче угля (соответственно 4-е и 3-е), нефти (2-е и 1-е), торфа (1-е), кокса (3-е и 2-е), железной руды (2-е и 1-е), марганцевой руды (1-е), по выплавке чугуна (3-е и 2-е), стали (3-е и 2-е), производству проката (3-е и 2-е), выплавке меди (6-е и 1-е), алюминия (3-е и 2-е), производству продукции общего машиностроения

(2-е и 1-е), сельскохозяйственного машиностроения (1-е), производству паровозов (1-е), товарных вагонов (2-е и 1-е), грузовых автомобилей (2-е и 1-е), тракторов (2-е и 1-е), комбайнов (1-е), производству суперфосфата (3-е и 1-е), серной кислоты (4-е и 2-е), цемента (4-е и 3-е), сахара свекловичного (1-е) [5, с. 21].

В 1938 г. промышленное производство составило (в сопоставимых ценах 1928 г.) 100,4 млрд руб.! По объему производимой товарной продукции СССР вышел на второе место в мире и первое место в Европе. Он стал производить 13,7 % мировой промышленной продукции (США производили 41,9 %, Германия – 11,6 %, Англия – 9,3 %, Франция – 5,7 %) [4, с. 168–169]. А его промышленная продукция к продукции этих стран составила: США – 32, 7 %, Англии – 146,4 %, Германии – 117,3 %, Франции – 238,1 % (1937). Продукция сельского хозяйства составила к сельскохозяйственной продукции США 71,4 %, грузооборот железнодорожного транспорта к грузообороту США – 61, 3 %, а к грузообороту Германии – 463,7 % [5, с. 8, 9].

Активно развивалась оборонная промышленность. К 1941 г. Советский Союз вышел на третье место в мире после Германии и Англии по производству боевых самолетов. Осваивалось производство штурмовиков ИЛ-2, бомбардировщиков ИЛ-4 и ПЕ-2, истребителей ЯК-1, ЛАГГ-3. Начались испытания первых отечественных вертолетов. Авиамоторные заводы наладили серийное производство мощных авиационных двигателей, способных работать в высотных условиях. Заводы, занятые изготовлением бронетанковой техники, приступили к производству средних танков (Т-34) и тяжелых (КВ), которые в то время были лучшие в мире. Была создана отечественная тяжелая артиллерия, особенно для ВМФ; освоен выпуск ракетного вооружения в виде смонтированных на автомашинах ракетных установок [22, с. 247].

Это был невиданный и до сих пор никем непревзойденный рывок!

Рождался человек как член советского общества, как гражданин социалистической страны

Что позволяло решать чудовищные по объему задачи строительства? Не только техника, но и формировавшаяся идеология советского общества.

«Главное в личной и общественной жизни, – учил товарищ Сталин, – это идея. Когда нет идеи, то нет и цели действия, не на чем сосредоточить свою волю» [11, с. 171]. А идея была – рожденная Октябрем! Первому поколению довелось изнутри наблюдать рождение эпохи, своими руками делать историю, посчастливилось оценить первые результаты своего труда. Так, в общественном сознании понятие «социализм» становилось отражением и обобщением широкого опыта масс, выражением личного отношения к действительности.

Материально жилось, конечно, трудно. Голодновато было, и ютиться приходилось в тесноте коммунальных квартир и просто в дощатых бараках. Не было красивой одёжки, да и развлечений было маловато. Но вот в коммуналках заговорили тарелки-репродукторы! А когда с 1 января 1935 г. хлеб, муку и крупу, а с октября – мясо, жиры, рыбу, сахар, картофель стали продавать без карточек – это казалось чудо.

Но насколько интересно, весело, дружно жили и вели свои дела! Отсюда светлая, торжественно-радостная окраска «Песни о Родине» (1936), мажор «Марша энтузиастов» (1940), всего творческого наследия И. Дунаевского, «Песни о встречном» (1932)[10] Д. Шостаковича. Увлеченно исследовали время и характеры людей – героев пятилеток и социалистического строительства другие художники. Так были созданы лучшие произведения о труде и о человек труда, ставшие советской классикой: повесть «Кара-Бугаз» (1932) К. Паустовского, романы «Гидроцентраль» (1930–31) М. Шагинян, «Соть» (1930) Л. Леонова; художественные фильмы «Встречный» (1932) Ф. Эрмлера с С. Юткевичем, «Семеро смелых» (1936), «Учитель» (1939) С. Герасимова, «Светлый путь» (1940) Г. Александрова; гравюры серии «Днепрострой» (1932–34) В. Касияна, проникнутая героическим пафосом скульптурная группа «Рабочий и колхозница» (1937) В. Мухиной.

А уж как смеялись от души на музыкальных комедиях Г. Александрова «Веселые ребята» (1934), «Цирк» (1936), «Волга-Волга» (1938)!

Была неодолимая, жадная тяга к знаниям. «Хотелось увидеть, узнать нечто новое, желательно необыкновенное» [10, с. 39]. Заводские библиотеки, избы-читальни на селе были набиты молодежью. На ЗИСе в 1932 г. в учебном комбинате, который включал рабочие техшколы, производственные курсы, курсы мастеров и конструкторов, рабочий факультет (подготовительный факультет вуза для не имеющих среднего образования), автотехнический институт с заочным отделением, обучалось 10 тысяч человек [22, с. 137–138]. А для Магнитогорска кадры готовили 108 учебных заведений страны [19, т. 4, с. 25].

Дух коллективизма буквально пронизывал общественную жизнь, трудовые отношения. Слово «мое» стыдились произносить: оно связывалось с прошлым, от которого хотели избавиться навсег-

да. На работе, собраниях, дома разговоры были об общем деле, о заводе, о событиях в стране и за ее пределами.

В такой атмосфере «многие личные чувства горя или радости не замечались – они поглощались общим горем, если оно случалось, общей радостью, если она приходила», – вспоминает Емельянов [15, с. 238]. Скорбели, когда не стало (1936) Алексея Максимовича Горького. Когда 30 января 1934 г. при штурме верхних слоев атмосферы, достигнув рекордной высоты 22 тыс. метров, погибли при спуске П. Федосеенко, А. Васенко, И. Усыскин – экипаж стратостата «Осоавиахим-1».

Но счастья и радостей было больше. Ликование охватило всех при известии о спасении (1934) экипажа грузового парохода «Челюскин», предпринявшего попытку за одну навигацию проплыть Северным морским путем из Мурманска во Владивосток и раздавленного льдами в Чукотском море. Радовались, когда 21 мая 1937 г. четырехмоторный самолет «СССР Н-170» совершил посадку на Северном полюсе, доставив на первую в мире дрейфующую станцию «СП-1» четверку смелых полярников: И. Папанина, П. Ширшова, Э. Кренкеля и Е. Федорова, чтобы стереть последние «белые пятна» с географической карты Земли (а двое пытливых пионеров с московской «Трехгорки» обеспокоенно телеграфировали исследователям: «Оставьте нам хотя бы одно пятно…») [13, с. 81].

С огромным волнением следили за перелетом из Москвы через Северный полюс в Северную Америку В. Чкалова, Г. Байдукова, А. Белякова на отечественном самолете АТН-25 18–20 июня 1937 г. Смельчаки прошли за 63 часа 25 минут свыше 12 тыс. км. Половина пути проходила над водой и льдами Арктики. Летчики установили мировой рекорд дальности полета без посадки! Газета «Правда» 29 июля писала в передовице «Все выше и выше!»: «Мы должны иметь много отличных самолетов, летающих далеко, высоко и скоро. Нам нужно поднять советские эскадрильи в заоблачные пространства, и мы это сделаем во что бы то ни стало». А в стране уже родился клич: «Комсомолец – на самолет!»

Так росло духовно общество, формировались гражданственное самосознание и великое неповторимое чувство Родины.

Накануне 1935 г. редакция «Комсомольской правды» попросила заполнить анкеты 427 молодых рабочих московского «Шарикоподшипника», ленинградской «Электросилы», горьковских автозавода и завода судо- и паровозостроительного «Красное Сормово», Коломенского машиностроительного завода, чтобы показать на страницах газеты, с чем пришла к третьему году второй пятилетки молодежь. Вырисовывалась впечатляющая картина жизни страны!

Был в той анкете такой вопрос: «Что нового внес 1934 г. в твою жизнь?» Слесарь Васюков ответил на этот вопрос так: «В 1934 г. я изучил термическую обработку пружин, научился хорошо стрелять, сдал нормы на «ворошиловского стрелка». Еще я научился отлично плясать. Когда мы ехали в Севастополь, в гости к морякам, мы пели и плясали в вагонах, а где можно, то и на перронах вокзалов».

Был в анкете и такой вопрос: «Твой самый счастливый день в 1934 году?» Вот некоторые ответы, которые также говорят о многом:

«Самый счастливый день, когда я вылетел самостоятельно после того, как изучил самолет У-2 и авиационный двигатель М-11» (столяр «Красного Сормово» Герасимов).

«В этом году счастливый день был у меня, когда прочла, что все челюскинцы спасены, и еще тот день, когда прочла, что Димитров, Попов и Танеев освобождены из гитлеровского плена[11]» (конструктор Коломенского завода Бускис).

«Самый счастливый день – 16 ноября 1934 г., в этот день меня избрали депутатом Совета» (слесарь Коломенского завода Комодов).

«Один день указать трудно. Самое лучшее время в этом году было летом, после приезда из дома отдыха. Было удивительно острое ощущение физической и душевной бодрости и крепости. И еще было огромное желание работы, жизни и познания нового. Такое цельное ощущение себя и окружающего, пожалуй, и есть счастье» (техник Коломенского завода Арсини («Заканчиваю вечерний техникум без отрыва от производства»).

«7 ноября 1934 г.! Потому что я этот день праздновал в Москве и впервые был на Красной площади на трибуне. Ездил один от всего механического цеха как лучший ударник» (наладчик Горьковского автозавода Котов).

«Годовщина пуска завода, ибо это есть гордость моя. Завод помог мне стать человеком» (мастер Горьковского автозавода Ильюшечкин).

«День, когда я вступил в ВЛКСМ» (установщик Горьковского автозавода Уваров).

«Когда участвовал в гимнастических упражнениях на Красной площади на физкультпараде» (подручный штамповщика «Шарикоподшипника» Коротков).

«Первый прыжок с парашютом 5 января 1934 г. 1100 метров – очень удачный прыжок!» (станочник Горьковского автозавода Зрячев)

«Когда получил значок «ворошиловского стрелка» (токарь «Шарикоподшипника» Артамонов).

«11 сентября сего года женился» (слесарь Коломенского завода Степанов).

«Когда приобрел велосипед» (токарь «Электросилы» Иванов).

«Просмотр футбольного матча сборная СССР – Турция!» (нормировщик Коломенского завода Рязанкин)

«Это лирика! Я радуюсь и ликую, когда у меня замечательная удача в работе, в комсомоле, в учебе. Ну и Юрка (сынок). Играю, веселюсь, бегаю. Он такой маленький, еще глупенький, смеется и тянется ко мне… Не утерпишь и поцелуешь, хотя врачи запрещают. Они на жизнь смотрят с точки зрения бактерий, а тут?.. Тут жить хочется, любить, любить!» (установщик Горьковского автозавода Матвеев) [13, с. 14–17]

Мы не погибли, мы победили…

В 30-е еще не угас октябрьский импульс. Форсированными темпами шла сталинская индустриализация. Были подготовлены кадры специалистов, хозяйственников. Сформировался рабочий класс. Заработала мощнейшая плановая экономика. Заметно окрепла плановая советская система кредита и денежного обращения. Развивался необъятный рынок СССР. Страна стала независимой от импорта. Алюминий у нас был свой, руды, уголь и нефть свои. Банки, леса, железные дороги, заводы и фабрики находились в общенародной собственности.

Советское государство, стоя на страже интересов трудящихся, принимало решения, сообразуясь с общей пользой (в отличие от буржуазных правительств, вьюнами вьющимися вокруг олигархии). Потому было беспримерное единение власти и народа. Слово «надо» воспринималось большинством как долг: надо учиться, надо напряженно работать. И когда газеты писали о трудовых подвигах, они ничего не выдумывали.

Грандиозные стройки тех лет ярко демонстрировали дружбу народов СССР. Турксиб, Днепрогэс, Магнитку, ГАЗ, «Уралмаш», большой Ферганский канал (1939) создавали всем Союзом. 170 млн заботливыми руками возводили Родину-дом, каждый мог назвать своей землей Украину, Крым, Урал, Камчатку.

Конечно, еще не было всеобъемлющих, как их сейчас называют, политических свобод (их не было ни в одной стране мира, стремительно скатывавшегося к фашизму и войне), но это не смущало. Просто люди видели, как сбываются их мечты о растущей стране, о жизни, которая день ото дня менялась в лучшую сторону, и по-человечески были счастливы [9, с. 156].

Наши отцы прожили большую трудовую жизнь и дорожили прожитым. А когда грянула война, она стала Народной и Отечественной. Этот фактор стал решающим и непреодолимым, неустранимым препятствием на пути германского фашизма к мировому владычеству. Великая Победа беспристрастно оценила 30-е годы, все сделанное после Октября. Победил советский общественный строй, советский человек.

Примечания

1. Примером такой чрезвычайной недобросовестности может служить пятый том шеститомной «Гісторыі Беларусі» коллектива авторов Института истории НАН Беларуси под научным руководством академика М. П. Костюка, в котором не найдем строки об истоках Победы [8].

2. Маршал Советского Союза Г. К. Жуков вспоминает о предвоенном времени: «Оно отличалось неповторимым, своеобразным подъемом настроения, оптимизмом, какой-то одухотворенностью и в то же время деловитостью, скромностью и простотой в общении людей. Хорошо, очень хорошо мы начинали жить» [12, с. 242].

3. Летом 1941 г., когда нацисты напали на Советский Союз, Джозеф Э. Дэвис, бывший американский посол в СССР, писал: «В России не было так называемой «внутренней агрессии», действовавшей согласованно с немецким верховным командованием. В 1939 г. поход Гитлера на Прагу сопровождался активной военной поддержкой со стороны генлейновских организаций. То же самое можно сказать о гитлеровском вторжении в Норвегию. Но в России не оказалось судетских генлейнов, словацких тиссо, бельгийских дегрелей или норвежских квислингов…

Все это фигурировало на процессах 1937 и 1938 гг., на которых я присутствовал, лично следя за их ходом… Теперь совершенно ясно, что все процессы, чистки и ликвидации, которые в свое время казались такими суровыми и так шокировали весь мир, были частью решительного и энергичного усилия сталинского правительства предохранить себя не только от переворота изнутри, но и от нападения извне. Оно основательно взялось за работу по очистке и освобождению страны от изменнических элементов. Все сомнения разрешились в пользу правительства.

В России в 1941 г. не оказалось представителей «пятой колонны» – они были расстреляны. Чистка навела порядок в стране и освободила ее от измены.

В Советской России «пятая колонна» была своевременно разгромлена» [23, с. 332–333].

4. Емельянов В. С. (1901–88), бывший рабочий, окончил Московскую горную академию. В 1935–37-м технический директор Челябинского завода ферросплавов. В 1937–40-м, работая в Наркомате оборонной промышленности, занимался организацией производства броневой стали; ученый в области ме-

таллургии стали и ферросплавов, член-корреспондент АН СССР (1953), Герой Социалистического Труда (1954).

5. Что покупала царская Россия за границей? Главным образом сырье и полуфабрикаты. На оборудование приходилось всего 12 % ввоза. В то же время на предметы роскоши, например, в 1909–13 гг. ежегодно расходовалось почти 250 млн. руб. [22, с. 147].

6. «Боши» – презрительная кличка немцев, широко распространенная в странах Антанты в период Первой мировой войны.

7. Курс на индустриализацию страны провозгласил XIV съезд РКП(б) в конце 1925 г.; он стал альфой довоенных государственных народнохозяйственных пятилетних планов – первого (1929–32), второго (1933–37), третьего незавершенного (1938–42).

8. Жданов Ю. А. (1919–2006), советский химик-органик, член-корреспондент АН СССР (1970). Сын известного советского государственного, партийного деятеля А. А. Жданова.

9. Металлургическое бюро иностранной помощи «Металлбюро» технического отдела техникокачественных сталей и ферросплавов «Спецсталь» Наркомтяжпрома СССР.

10. «Песня о встречном» была написана Д. Шостаковичем к кинофильму «Встречный» и стала всеобщей любимицей. С ней каждое утро по радио «страна вставала со славою на встречу дня». Песня перелетела границы СССР. Например, в Швейцарии она стала песней свадебной. А в 1945 г. творение Шостаковича получило поистине мировую известность: «Песня о встречном» стала гимном Организации Объединенных Наций [24, с. 62].

11. Речь идет о болгарских коммунистах, арестованных в 1933 г. в Берлине по обвинению в организации поджога здания рейхстага. Выступая на судебном процессе, проходившем в Лейпциге, главный обвиняемый Г. Димитров использовал трибуну для обличения германского фашизма. Под давлением международного движения протеста суд вынужден был оправдать Димитрова и других коммунистов. Они получили советское гражданство и в феврале 1934 г. прибыли в СССР.

Литература

1. Ленин, В. И. Грозящая катастрофа и как с ней бороться / В. Ленин. – Избранные сочинения: В 10 т. – Т. 7. – М.: Политиздат, 1987. – 711 с.

2. Сталин, И. В. О социалистическом соревновании и стахановском движении. Статьи и речи / И. Сталин. – М.: Мол. гвардия, 1938. – 136 с.

3. Большой энциклопедический словарь: В 2 т. / Гл. ред. А. М. Прохоров. – М.: Сов. энциклопедия, 1991. – Т. 1. – 863 с.; Т. 2. – 768 с.

4. Малая советская энциклопедия: в 11 т. / Глав. ред. О. Ю. Шмидт. – М.: Гос. ин-т «Советская энциклопедия» ОГИЗ РСФСР, 1940. – Т. 10. – 578 с.

5. СССР и капиталистические страны. Статистический сборник технико-экономических показателей народного хозяйства СССР и капиталистических стран за 1913–1937 гг. / Сост. Я. А. Иоффе. – М.-Л.: Госпланиздат, 1939. – 330 с.

6. Состав руководящих работников и специалистов Союза ССР / ЦУНХУ Госплана СССР в/о «Союзоргучет». – М.: [б. и.], 1935. – 564 с.

7. Материалы по истории СССР. Т. 7. Документы по истории советского общества. / Редкол.: Д. А. Чугаев (отв. ред.), В. П. Данилов, Д. В. Ознобишин, Г. Е. Рейхберг. – М.: Изд-во АН СССР. – 1959. – 488 с.

8. Гісторыя Беларусі: У 6 т. Т. 5. Беларусь у 1917–1945 гг. / А. Вабішчэвіч [і інш.], рэд. кал.: М. Касцюк (гал. рэд.) і інш. – Мінск: Экаперспектыва, 2007. – 613 с.

9. Антонов, М. Капитализму в России не бывать! / М. Антонов. – М.: Яуза, Эксмо, 2005. – 672 с.

10. Бах, М. Г. Мировой экономический кризис и революционный подъем к 1 Мая 1932 г. / М. Бах. – М.: Партиздат, 1932. – 87 с.

11. Жданов, Ю. А. Взгляд в прошлое: воспоминания очевидца / Ю. Жданов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 448 с.

12. Жуков, Г. К. Воспоминания и размышления / Г. Жуков. – М.: АПН, 1969. – 734 с.

13. Жуков, Ю. А. Избранные произведения: В 2 т. Т. 1. Люди 30-х годов / Ю. Жуков. – М.: Мысль, 1988. – 412 с.

14. Емельянов, В. С. На пороге войны / В. Емельянов. – М.: Сов. Россия, 1971. – 240 с.

15. Емельянов, В. С. О времени, о товарищах, о себе / В. Емельянов. – М.: Сов. Россия, 1974. – 576 с.

16. Касьяненко, В. И. Правда и ложь о Стране Советов: (Из истории борьбы против антисоветизма) / В. Касьяненко. – М.: Мысль, 1987. – 335 с.

17. Катаев, В. П. Время, вперед! Роман. Послесловие С. Покровской / В. Катаев. – Л.: Лениздат, 1980. – 287 с.

18. Комсомол в стахановском движении. – М.: Мол. гвардия, 1936. – 307 с.

19. Магнитка: [50 лет. В 4 т]. Т. 2. Школа рабочего братства: [Очерк] / Г. К. Дмитриев. – 105 с. Т. 4. Строки истории: [летопись событий] / Сост. З. В. Шестакова, Р. В. Перемыкина. – Челябинск: Южно-Уральское кн. изд-во, 1979. – 157 с.

20. Озеров, Л. С. Строительство социализма в СССР и международная пролетарская солидарность (1921–1937) / Л. Озеров. – М.: Мысль, 1972. – 236 с.

21. Рабочий класс в управлении государством (1926–1937 гг.). – Ред. кол.: К. В. Гусев, В. З. Дробижев. – М.: Мысль, 1968. – 339 с.

22. Родина Советская, 1917–1980: Ист. очерк / Ю. С. Борисов, Г. Н. Голиков и др.; под общ. ред. М. П. Кима. – 4-е изд., доп. – М.: Политиздат, 1981. – 623 с.

23. Сейерс, М., Кан, А. Тайная война против Советской России / М. Сейерс, А. Кан; пер. с англ. – М.: Эксмо, Алгоритм, 2011. – 336 с.

24. Сидоровский, Л. Почаще пойте песни революции… / Л. Сидоровский. – Л.: Сов. композитор. Ленингр. отд-ние, 1987. – 96 с.

25. Фадеев, А. Собр. сочинений: В 7 т. / А. Фадеев. – Т. 7. Избранные письма. – М.: Худож. лит. 1971. – 742 с.

26. Кулагин В. Я прожил молодость не зря… // Звезда. – 1962. – № 12. – С. 101.

Материал поступил в редакцию 31.12.2014.

Лидская антисоветская молодежная организация (1951 г.): реконструкция мифа

Черепица Валерий Николаевич,
кандидат исторических наук, профессор,
заведующий кафедрой истории славянских государств
Гродненского государственного университета им. Я. Купалы
(г. Гродно, Беларусь)

В статье анализируется феномен создания мифа о якобы существовавшей в 1951 г. в г. Лиде Гродненской области БССР т. н. Лидской молодежной антисоветской организации. Также анализируются реальные провокации в отношении видного советского белорусского политического деятеля С. О. Притыцкого. Обосновывается тезис о бесперспективности ревизионистских устремлений современных белорусских публицистов, прилагающих значительные усилия для наукообразной фальсификации истории, желающих лишить белорусов национальных героев.

Еще на заре своей исследовательской деятельности мне не один раз приходилось слышать о якобы ленинских словах, адресованных исследователям освободительного движения в России, что, дескать, «и через дым полицейской лжи можно увидеть подлинный размах революционного пожара». Следуя, по сути, этой партийной установке, через сложение сведений о том, что было на самом деле в истории освободительного движения и чего не было, но что вполне могло иметь место в то «страшное самодержавное прошлое», советская революционная историография добивалась достаточно высоких результатов по части выдачи желаемого за действительное. В их представлении все «сполохи и проявления этого движения должны были рано или поздно перерасти в пожар мировой революции».

Известно, что такого рода подходы и выводы основывались на весьма ограниченной источниковой базе, так как ее вполне осознанно уничтожали не только чины полиции и жандармерии, но и сами борцы с самодержавием, дабы скрыть свои былые показания в ходе судебно-следственных дел по отношению к своим товарищам. Однако и того, что еще оставалось на архивных полках, оказывалось вполне достаточно отдельным авторам для того, чтобы «дым» выдавать за «пожар». В наши дни такого рода «даследчыкаў» не стало меньше. Дорвавшись до ранее «совершенно секретных» документов, они вместо всестороннего анализа событий и фактов, относящихся уже к самой советской власти, прибегают к тем же приемам, да еще с т. н. национальным оттенком.

Сошлюсь лишь на один пример более чем десятилетней давности. Именно тогда в двух номерах (14-м и 15-м за 1999 г.) выходящей в Лиде газеты «Наша Слова» – органе общественного объединения «Таварыства беларускай мовы (ТБШ) імя Ф. Скарыны» – была опубликована статья Ольги Широкой, озаглавленная «Дзейнасць падпольнай моладзевай антысавецкай арганізацыі ў г. Лідзе». В преамбуле к статье говорилось, что данная публикация, является первой работой своего рода, «выполненный в рамках конкурса, проведенного архивом новейшей истории на тему «Повседневная жизнь в Беларуси: 1945–1965». Здесь же особо подчеркивалось, что вся упомянутая работа базируется на архивных материалах.

Интригующее название статьи, обещания автора быть объективной в отношении освящения «сапраўднай нацыянальнай гісторыі з імёнамі, падзеямі, з'явамі і фактамі, якія на доўгі час былі выкраслены з гістарычнай памяці беларускага народа», не могли не заинтересовать меня как человека и исследователя, чье детство и юность прошли в г. Лиде именно в те послевоенные годы, да еще в семье железнодорожника. Последнее хочется особенно подчеркнуть в связи с тем, что мой отец работал тогда паровозным машинистом в Лидском депо, да и жили мы в т. н. «железнодорожном доме», восстановленном немецкими военнопленными в 1949 г., а ближайшей маминой

подругой была Екатерина Кузьминична Ковальчук – заседатель Лидского городского суда и она же жена директора железнодорожной СШ № 12 Никанора Дмитриевича Ковальчука, в стенах которой и заварилось судебно-следственное дело, официальная фабула которого, т. н. «дым», и была взята на вооружение автором статьи для показа вспыхнувшего в городе «пожара» т.н. «нацыянальна-вызваленчай барацьбы».

Уже с первых строчек статьи нельзя было не заметить хорошо усвоенный автором еще в советский период метод – пускать телегу впереди лошади. Это означало, что вначале следовало дать оценку исследуемому явлению, а потом уже подкрепить ее, что называется, на примерах. В данной статье сделано это было так:

«Грамадскія падзеі ў цяперашні час ў рэспубліцы характарызуюцца не толью палітычнай актыўнасцю, аднак і адраджэннем нацыянальных ідэй і духоўных каштоўнасцяў беларускага народа. Крах таталітарызму ў пачатку 90-х гг. даў яму новы шанц для пабудовы дэмакратычнага грамадства. У новых абставінах абуджэнню нацыянальнай свядомасці значнае месца належыць гісторыі, але гісторыі не ідэалагізаванай, загнанай у «пракруставы ложак» камуністычных дагматаў, а гісторыі аб'ектыўнай, сапраўднай нацыянальнай гісторыі з імёнамі, падзеямі, з'явамі, фактамі, якія на доўгі час былі выкраслены з гістарычнай памяці беларускага народа.

З адкрыццём шырокага доступу да раней засакрэчаных і таму недаступных для даследчыкаў архіўных матэрыялаў з'явілася магчымасць даведацца аб раней невядомых старонках нашай гісторыі. Гэтыя матэрыялы дазволілі пераадолець панаваўшую дагэтуль аднабаковасць ў вывучэнні гісторыі нашага народа. Пачэснае месца было вернута і вяртаецца тым, хто быў неабгрунтавана і беспадстаўна выкраслены з яе старонак таталітарнай уладай і залічаны ў лік ворагаў народа на догія гады.

У пасляваенныя гады грамадска-палітычнае і культурнае жыццё ў рэспубліцы вызначалася панаваннем у краіне таталітарнага рэжыму з усімі ўласцівасцямі і найперш – таталітарным кантролем за паўсядзённым жыццём чалавека. Але, нягледзячы на гэтае, 40–50-я гг. з'яўляюцца аднымі з найбольш цікавых і супярэчлівых гадоў у гісторыі Беларусі. Менавіта яны вызначылі падыходы камуністычнай партыі Беларусі да многіх падзеяў грамадска-палітычнага жыцця пасляваеннага часу, і гэтыя падыходы практычна не змяніліся амаль да забароны дзейнасці КПБ у жніўні 1991 г. Пераможнае заканчэнне Вялікай Айчыннай вайны з нямецкімі захопнікамі ўнесла новыя тэндэнцыі ў палітычнае жыццё грамадства.

Пасляваенныя гады характарызуюцца пратэстам некаторых слаёў грамадства супраць савецкай улады. У першую чаргу пратэст супраць панаваўшай улады выказала моладзь заходняга рэгіёна Беларусі, якая самастойна спрабавала разабрацца ў супярэчлівых рэаліях і з'явах у жыцці грамадства. Аналізуючы гэты феномен, які яшчэ патрабуе ўсебаковага даследавання, магчыма зазначыць, што ён быў не выпадковы.

На усходзе Беларусі таталітарны рэжым меў досыць доўгую гісторыю і «назапасіў вопыт» правядзення рэпрэсій пачынаючы з 20-х гг. Амаль усе, хто быу не згодзен з палітычнымі і ідэалагічнымі рэаліямі савецкай улады, былі рэпрэсаваны. На захадзе рэспублікі склалася зусім іншае становішча. Па-першае, мясцовае насельніцтва знаходзілася пад сталінскай дыктатурай нядоўга і «баяцца рэжым» яшчэ ў поўнай меры не навучылася. Па-другое, многія грамадзяне, якія не ўспрымалі савецкую ўладу і тое, што ад яе імя рабілася (правядзенне прымусовай калектывізацыі, масавых дэпартацый насельніцтва заходніх абласцей, рэлігійны ўціск і г. д.), уцалелі пасля ажыццяўлення сацыялістычных пераўтварэнняў 1939–1941 гг. і не жадалі мірыцца з гэтымі рэаліямі. Менавіта таму ў заходнім рэгіёне ў пасляваенны час і распачынаецца антыбальшавіцкі моладзевы супраціў, і звязаны ён перш за ўсё з выступленнямі моладзі супраць савецкай улады. Зазначым, што гісторыя беларускага маладзёвага антысавецкага руху і барацьбы за нацыянальныя ідэі яшчэ ў поўнай меры не вывучана і не напісана. Аднак ужо першыя спробы даследавання гэтай праблемы: выпуск ў 1997 г. выдавецтвам «Наша Ніва» кнігі ўспамінаў пра дзейнасць Саюза беларускіх патрыётаў у 1945–1947 гг. «Гарт», артыкула «Да гісторыі стварэння мядзельска-смаргонскага вучнёўскага падполля» – сведчаць аб тым, што аналагічныя моладзевыя суполкі існавалі і ў іншых гарадах ды раёнах Беларусі. Гэтыя дакументы – маўклівыя сведкі аб невядомых старонках гэтай барацьбы».

Полагая, что т. н. почва для усваения авторской концепции читателями уже усвоена, Ольга Широкая переходит к примерам, кое-где подкрепленных такими же незамысловатыми комментариями:

«Адным з такіх сведкаў з'яўляюцца дакументы нацыянальнага архіва Рэспублікі Беларусь (НАРБ), якія распавядаюць пра стварэнне і непрацяглую дзейнасць у горадзе Лідзе Гарадзен-

скай вобласці маладзёвай антысавецкай арганізацыі.

...11 траўня 1951 г. упраўленне аховы Міністэрства бяспекі Брэст-Літоўскай чыгункі накіравала у ЦК КП(б)Б пад грыфам «зусім сакрэтна» спецпаведамленне «Аб ліквідацыі антысавецкай маладзёвай арганізацыі». Аналагічнае спецпаведамленне было накіравана і на імя першага сакратара Гарадзенскага абкама партыі С. Прытыцкага. У спецпаведамленні адзначалася, што ўпраўленне аховы МДБ Брэст-Літоускай чыгункі арыштаваны:

Салдаценкаў Іван Пятровіч, 1931 г. нараджэння, рускі, студэнт Гарадзенскага культпрасветвучылішча, **Параваеў Віктар Фёдаравіч**, 1931 г. нараджэння, рускі, токар Лідскага вагоннага дэпо, **Казлоўскі Фёдар Пятровіч**, 1932 г. нараджэння, паляк, вучань 9 класа 12-й чыгуначнай школы станцыі Ліда, **Каштан Аркадзь Еўстафавіч**, 1931 г. нараджэння, беларус, бухгалтар Гарадзенскага сяльпо Жалудокскага раёна, **Логвін Аляксей Міхайлавіч**, 1934 г. нараджэння, беларус, вучань 8 класа.

Арыштаваныя былі абвінавачаны ў тым, што «*в августе месяце 1950 г., объединившись, создали подпольную молодежную антисоветскую организацию, которая ставила своей целью и ближайшей задачей свергнуть советскую власть*». Акрамя гэтага, яны абвінавачваліся ў тым, што планавалі «*...распустить армию и заменить ее ополчением. Распустить колхозы и передать колхозную землю единоличникам*».

Аналізуючы вытрымкі з допытаў арыштаваных, магчыма зазначыць, што патрабаванне аб перадачы зямлі аднаасобнікам мела пад сабой рэальныя падставы і адлюстроўвала тагачасную рэчаінасць, існаваўшую ў заходнім рэгіёне Беларусі ў 1944–1955 гг. Гэта рэчаіснасць была ў тым, што большасць сялянства гэтага раёна з'яўлялася аднаасобнікамі. Але адразу ж пасля вайны ў заходніх абласцях Беларусі распачалася калектывізацыя, якая праходзіла пераважна прымусовымі метадамі. Калі на пачатак 1949 г. у заходніх абласцях рэспублікі налічвалася ўсяго 909 калгасаў, то на 1 студзеня 1951 г. гэта лічба склала 6054 калгасы, якія аб'ядноўвалі 83,7 % аднаасобных гаспадарак. Да канца 1952 г. у заходніх абласцях у калгасах налічвалася 540,3 тыс., ці 95 % сялянскіх гаспадарак.

У выніку правядзення прымусовай калектывізацыі сялянства заходніх абласцей Беларусі было гвалтоўна пазбаўлена зямлі, многія сем'і і заможныя сяляне былі рэпрэсаваны і высланы ў аддаленыя раёны Савецкага Саюза.

Асаблівую цікавасць уяўляе той факт, што І. Салдаценкаў як кіраўнік арганізацыі асноўную працу, улічваючы асаблівасці гэтай тэрыторыі, і ў першую чаргу варожасць аднаасобнага сялянства да савецкай улады за правядзенне прымусовай калектывізацыі, дэпартацый насельніцтва, прапанаваў весці менавіта сярод сялянства. Сведчаннем гэтага з'яўляюцца вытрымкі пратакола допыта Хадыкі, які паказаў, што «*Солдатенков сказал, что в настоящее время необходимо ставить основной упор на работу среди крестьянских масс, обещать им уничтожение колхозов и создание мелких крестьянских наделов фермерского типа*». Як бачна, патрабаванне моладзевай арганізацыі аб перадачы зямлі аднаасобнікам адлюстроўвала панаваўшую ў іх сем'ях спрадвечную мару аб сваёй уласнай зямлі і аднаасобным гаспадаранні на ёй.

Акрамя гэтага, сябры арганізацыі высоўвалі шэраг іншых палажэнняў. Найбольш значнымі з іх з'яўляліся наступныя: «*Объявить свободу партий, различных уклонов и направлений. Дать свободу различным религиозным сектам и группам. Передать легкую и пищевую промышленность в частные руки и отменить всевозможные налоги, взимаемые с населения. Разбить территорию государства на ряд полицейских округов, во главе которых поставить членов их организаций с широкими полицейскими полномочиями. Создать особые органы безопасности с целью тайного наблюдения за руководящими работниками. Дать полную возможность Украине и Белоруссии выйти из состава Советского Союза, а также другим желающим этого республикам. Создать террористическую группу, которая не входила бы в организацию, но подчинялась бы ей. Назначение этой группы – физическое уничтожение руководителей советского аппарата, а также добыча денежных средств для организации путем грабежей*».

Пры аналізе архіўных дакументаў узнікае шэраг пытанняў – хто, як, калі стварыў маладзёвую арганізацыю. Адказы на гэтыя і іншыя пытанні знаходзяцца ў вытрымках з пратаколаў допытаў арыштаваных.

Так, арыштаваны па гэтай справе кіраўнік арганізацыі І. Салдаценкаў на допыце паказаў, што «*создание антисоветской организации относится к августу 1950 г., первоначально ею руководил* ***Фомин Юрий****, который в данное время призван в Советскую Армию и находится в Кронштадте, а после его призыва организацию возглавил я*».

На пытанне следчых, якім чынам сябры арганізацыі планавалі ажыццявіць свае планы і задачы, І. Салдаценкаў адказаў: «*По замыслу членов нашей*

организации все это должно было произойти путем захвата номенклатурных постов как в партии, так и в организации советской власти, для чего наша организация должна стать более массовой и действовать конспиративно в подполье». Асноўная стаўка арганізатараў падпольнай арганізацыі рабілася на моладзь. Пацвярджэннем гэтых слоў з'яўляецца прызнанне у тым, што «*в организацию надо привлекать в первую очередь молодежь, которой разъяснять, что все проводимые мероприятия советского правительства являются авантюрой и обманом народа*».

Выконваючы гэта патрабаванне, сябры арганізацыі праводзілі працу па ўцягванню ў свае шэрагі новых прыхільнікаў з ліку вучнёўскай і студэнцкай моладзі. На допытах **А. Логвін** паказаў, што «*выполняя указания Солдатенкова, мною лично были вовлечены в антисоветскую организацию ученик 9 класса 2-й средней школы г. Лиды* ***Сягло Фёдор***, ***Рудяк Александр*** *и ученик 10 класса той же школы* ***Лапко Михаил***. *Указанным лицам я дал задание проводить соответствующую работу по вовлечению новых членов в нашу организацию и об исполнении докладывать мне*».

Адзначым, што члены маладзёвай арганізацыі планавалі наладзіць кантакт з замежнымі нацыяналістычнымі арганізацыямі і духавенствам. З допытаў арыштаваных бачна, што яны жадалі «*...при первой возможности связаться с белоэмигрантами, находящимися за границей, и предложить им совместную работу, добиться от них помощи – деньгами и литературой*».

Сябры арганізацыі не выключалі магчымасці вядзення барацьбы не толькі мірнымі шляхамі, але і збройнай барацьбы, аб чым прызнаўся І. Салдаценкаў следчым, што «*членами нашей организации ставились на обсуждение вопросы приобретения оружия, печатных и множительных аппаратах, а также о шифрах связи и применении тайников, но конкретных решений по этим вопросам не принималось*». Далей **Салдаценкаў** заявіў, што «*...приобретение оружия, печатных и множительных аппаратов, средств связи и шифров вызывалось необходимостью использования их в антисоветских целях, но только не на данном этапе нашей работы, а в будущем*».

Аб намеры набыцця зброі сведчаць словы арыштаванага А. Логвіна, які на допыце паказаў, што «*исполняя указания Солдатенкова, я попытался приобрести за деньги оружие у своего знакомого Боярчика Алексея, жителя деревни Фальковичи Лидского района Гродненской области, но купить пистолеты не успел, так как был арестован органами МГБ*».

Як бачна з пратаколаў допытаў арыштованых, зброю, шыфры і іншыя неабходныя матэрыялы для падпольнай дзейнасці яны набывалі ў сваіх знаёмых ці сяброў. Магчыма, гэта з'явілася адной з прычын раскрыцця іх дзейнасці і арыштаў таму, што сярод знаёмых маглі апынуцца і тыя, хто данёс на іх у органы МДБ.

Сябры маладзёвай арганізацыі планавалі скарыстоўваць і легальныя формы працы, шляхам «асцярожнай» крытыкі мерапрыемстваў афіцыйных уладаў, зрыў мерапрыемстваў, што праводзіліся камсамольскімі арганізацыямі ў школах, тэхнікумах, вучылішчах, а таксама вярбоўкай у свае шэрагі новых прыхільнікаў. Красамоўным сведчаннем гэткіх падыходаў з'яўляюцца словы арыштаванага па гэтай справе **Ф. Казлоўскага**, які паказаў, што «*Солдатенков говорил мне и другим членам организации, что нужно вовлекать в нашу организацию как можно больше людей, и главным образом тех, кто проявляет недовольство советской властью*».

На жаль, у Нацыянальным архіве Рэспублікі Беларусь пакуль не знойдзена дадатковых звестак аб дзейнасці і аб лёсе ўсіх арыштаваных па справе маладзёвай антысавецкай арганізацыі. Архіўныя дакументы сведчаць аб тым, што «*дальнейшее следствие по данному делу ведется в направлении вскрытия возможных каналов связи арестованных участников антисоветской организации с националистическим антисоветским подпольем в гг. Лиде и Гродно, выявление всех участников антисоветской молодежной организации и лиц, подвергавшихся антисоветской обработке, а также в направлении выявления практической деятельности участников антисоветской организации*».

Не меншую цікавасць, чым дакладная запіска МДБ Брэст-Літоўскай чыгункі, уяўляе і дакладная запіска першага сакратара Гарадзенскага абкама партыі С. Прытыцкага, накіраваная першаму сакратару ЦК КП(б)Б М. Патолічаву, аб выкрыцці ў Гарадзенскай вобласці антысавецкай маладзёвай арганізацыі. У запісцы, накіраванай у Цэнтральны камітэт камуністычнай партыі Беларусі 18 траўня 1951 г., адзначалася, што «*из 5 человек арестованных участников организации 4 человека являлись членами ВЛКСМ, что свидетельствует об отсутствии надлежащей воспитательной работы, а также политической бдительности в рядах комсомола*». Далей С. Прытыцкі з факту існавання маладзёвай падпольнай арганізацыі робіць шырока ідучыя вывады. Ён, у праватнасці, выказвае меркаванне, што «…*члены организации происходят из различных районов Гродненской области*

(Гродно, Лида, Желудок), что свидетельствует о разветвленности организации. Программа, или план действий, говорят о том, что за этой организацией скрывается более опытная и подлая вражеская рука, чем поименованные члены организации».

С. Прытыцкі дакладваў у ЦК КП(б)Б аб тэрміновых мерапрыемствах абкама партыі ў сувязі з выкрыццём антысавецкай арганізацыі. Ён паведамляў, што «мною лично» (гэта значыць С. Прытыцкім) в известность поставлен начальник облуправления МГБ тов. Сотский, которому предложено заняться указанной организацией. Предложено обкому ЛКСМБ провести закрытое бюро обкома и участников антисоветской организации исключить из рядов ВЛКСМ; созвать совещание в обкоме партии первых секретарей райкомов комсомола, на котором обсудить вопрос о повышении партийно-политической бдительности в комсомоле; на бюро обкома решено в первых числах июня провести пленум обкома КП(б)Б, на котором обсудить вопрос о выполнении постановления 5-го пленума ЦК КП(б)Б и второй вопрос о руководстве комсомолом».

З нагоды ўзгадвання С. Прытыцкім аб 5-м пленуме ЦК КП(б)Б адзначым, што пленум, які адбыўся ў Менску 9–10 ліпеня 1950 г., разглядаў пытанні аб працы камсамольскіх арганізацый Беларусі. На ім было адзначана, што «ЦК КП(б)Б считает, что в работе ЦК, обкомов, горкомов и райкомов ЛКСМБ, первичных комсомольских организаций имели место серьезные недостатки».

Якія ж недахопы ў дзейнасці камсамольскіх арганізацый адзначыў Цэнтральны камітэт кампартыі Беларусі. Вышэйшае партыйнае кіраўніцтва лічыла, што «*...во многих комсомольских организациях республики неудовлетворительно поставлено дело политического воспитания молодежи. ЛКСМБ, многие обкомы, горкомы и райкомы партии не обеспечили высокого качества работы комсомольских политшкол и кружков, допускают фактическое спадение кружков и политшкол*». І далей: «*ЦК ЛКСМБ, многие обкомы, горкомы и райкомы комсомола плохо выполняют постановление 9-го съезда ВЛКСМ о работе комсомола в школе, не рассматривают работу в школе как важнейший участок деятельности. Руководящие комсомольские органы не вникают в работу школ, слабо направляют деятельность комсомольских организаций па борьбу за глубокие и прочные знания, за укрепление дисциплины*». І, напэўна, самае галоўнае. Пленум прапанаваў «*повысить действенность, остроту ленинской пропаганды и среди молодежи западных областей республики, разоблачая на лекциях и докладах враждебную и подрывную деятельность остатков кулацко-националистических элементов и католического духовенства*».

Па ўсёй бачнасці, рашэнні пленума былі абумоўлены і фактам барацьбы, якую вяла моладзь заходніх абласцей супраць савецкай улады. Вышэйшае партыйнае кіраўніцтва рэспублікі, безумоўна, вымушана было прымаць спешныя захады, каб перапыніць такую дзейнасць моладзі.

На жаль, у Нацыянальным архіве Рэспублікі Беларусь пакуль не знойдзена дадатковых матэрыялаў аб далейшым лёсе ўдзельнікаў моладзевай падпольнай арганізацыі г. Ліды. Магчыма толькі меркаваць, што ўсе арыштаваныя па гэтай справе былі асуджаны на розныя тэрміны зняволення. Як склаўся іх далейшы лёс пасля прысудаў, таксама невядома, як невядома і тое, хто з іх застаўся ў жывых па цяперашні час. Гэта тэма новага даследавання, і ў першую чаргу даследавання, скіраванага на запіс ўспамінаў сваякоў, родзічаў ды, магчыма, і саміх удзельнікаў арганізацыі аб іх дзейнасці ў тыя гады.

Аналіз архіўных матэрыялаў, іншых крыніц дае падставы сцвярджаць, што гісторыя беларускага маладзёвага супраціву існаваўшаму рэжыму, барацьба за нацыянальныя ідэі ў пасляваенны час у пэўным аб'ёме не вывучана і не напісана. Бясспрэчна адно: разам з афіцыйнымі камсамольскімі арганізацыямі паралельна ствараліся і існавалі падпольныя антысавецкія маладзёвыя арганізацыі. Аналіз тых нешматлікіх звестак аб іх дзейнасці паказвае, што яны ствараліся пераважна стыхійна, асобна адна ад другой у розных населеных месцах захаду Беларусі. Але, падсумоўваючы ўжо назапашаны гісторыкамі матэрыял, мажліва адзначыць, што ўзнікненне маладзёвых падпольных антысавецкіх арганізацый у Слоніме, Наваградку, Паставах, Глыбокім, Мядзелі, Смаргоні, і як распавядалася вышэй, у Лідзе – гэта не выпадковая з'ява, а звёны аднаго ланцужка шырокамаштабнага маладзёвага супраціву на захадзе Беларусі, які патрабуе далейшага глыбокага і грунтоўнага вывучэння і аналізу.

Аналізуючы дзейнасць маладзёвых арганізацый, неабходна зазначыць, што адметнай рысай маладзёвага антысавецкага супраціву з'яўлялася выключна мірная форма супраціву. Наўпроставай узброенай пагрозы існаму рэжыму моладзь не ўяўляла. Але найбольшая пагроза, і гэта добра асэнсоўвала ўлада, заключалася ў тым, што вучні, студэнцкая моладзь думалі інакш, дзейнічалі інакш, верылі ў іншыя ідэалы, чым астатнія людзі. Вось гэта і было самым страшным і небяспечным

для рэжыму таму, што забараніць моладзі думаць таталітарная ўлада не магла. Менавіта таму ўлады так жорстка і бязлітасна распраўляліся з удзельнікамі ўсіх маладзёвых арганізацый.

…Так драматычна скончылася спроба распачаць падпольную дзейнасць маладзёвай антысавецкай арганізацыі ў г. Лідзе. У адрозненне ад лёсаў былых камсамольскіх герояў савецкага часу, у гонар якіх узводзіліся помнікі, адкрываліся мемарыяльныя шыльды, называліся вуліцы і калгасы, лёсам удзельнікаў падпольных моладзевых арганізацый сталася забыццё. Іх імёны, прозвішчы, дзейнасць на доўгія гады была выкраслена з памяці. Але ж гэта неад'емная частка нашай нацыянальнай гісторыі і тое, што маладзёвы антываенны супраціў вывучаецца, аналізуецца, узгадваецца, мо ёсць пакуль яшчэ сціплы помнік іх дзейнасці. І будзем спадзявацца, што найлепшым помнікам маладзёваму супраціву будзе вывучэнне і напісання сапраўднай гісторыі гэтага супраціву, якая зойме належнае месца ў найноўшай гісторыі Незалежнай Дэмакратычнай Беларусі».

Концовка статьи с осуждением «таталітарнага рэжыму» і стенаниями в традиционном духе, но с национальным оттенком в отношении «ўдзельнікаў маладзёвага супраціву» была усилена и издателями «Нашага Слова»: «Ад рэдакцыі. Мы спадзяёмся, што размова пра антысавецкае падполле ў Лідзе будзе працягнута. Справа ў тым, што частка ўдзельнікаў гэтай арганізацыі ацалела. У Лідзе зараз жыве А. Логвін, адзін з першых пяці арыштаваных. Да гэтага часу ён упарта маўчаў. Спадзяёмся, што публікацыя нашага матэрыялу выкліча ў яго патрэбнасць даставіць недастаўленыя кропкі, дасказаць недасказанае» [1].

Не считая необходимым останавливаться на авторской трактовке поднятой темы, с ее постоянными натяжками с целью преувеличить масштабы деятельности лидских «антисоветчиков» и воспеванием их подвигов, не могу не сказать о своих первых впечатлениях о прочитанном в плане конкретно-историческом. Первое, что бросалось в глаза, – это узость источниковой базы статьи. В ее основу положена лишь часть ее архивной составляющей: 1) спецобращение управления госбезопасности Брест-Литовской железной дороги в адрес ЦК КП(б)Б «О ликвидации антисоветской молодежной организации» от 11 мая 1951 г. и 2) докладная записка первого секретаря Гродненского обкома партии С. О. Притыцкого на имя первого секретаря ЦК КП(б)Б Н. С. Патоличева от 18 мая 1951 г. Что же касается материалов самого судебно-следственного дела № 1202 в двух томах, завершенного в октябре 1951 г., а закрытого полностью в мае 1978 г. в связи с реабилитацией всех лиц, проходящих по этому делу, то о нем автору статьи ничего не известно, что свидетельствует об отсутствии у него и необходимых аргументов для объективной оценки случившегося в ту пору.

Второй момент. Безоговорочно принимая версию следствия в отношении всех фигурантов по всему делу еще до его завершения, автор придает показаниям подследственных значение непреложной истины, т. е. верит в эти показания сразу и, что называется, на века, хотя эти показания могли не только изменяться, от них подследственные могли вполне отказаться, в т. ч. уже и на суде в качестве подсудимых.

Нельзя было не заметить и желание автора придать деятельности т. н. организации белорусскую национальную окраску. Так, при указании национальной принадлежности проходящих по делу лиц, почему-то не было указано, что т. н. руководитель организации Иван Солдатенков был русским по национальности, плюс ко всему на время ареста он уже не являлся студентом, а жил на иждивении родителей в Лиде по причине болезни. Что касается Федора Козловского, то он был белорусом, а не поляком, как ошибочно было указано при аресте. Неправомерно завышено значение показаний Юрия Ходыко, проходившего по делу в качестве свидетеля, в отношении якобы имевшейся у организации цели – дать полную возможность Украине и Белоруссии выйти из состава Советского Союза (забегая вперед, отметил, что такой фразы в показаниях Ходыко при просмотре мной двух томов этого судебно-следственного дела вообще не было обнаружено). В целом надуманность ряда положений статьи, прикрываемых размышлениями по конкретным фактом в духе того, что «магчыма, гэта было адной з прычын раскрыцця іх дзейнасці і арыштаў», порождали неудовлетворенность односторонностью и надуманностью статьи О. Широкой и будили потребность ознакомиться с самим «Судебно-следственным делом № 1202 (архивный номер управления КГБ Республики Беларусь по Гродненской области – 8906ПТ, т. I–II) по обвинению Солдатенкова И. П., Каштана А. Е., Козловского Ф. П., Логвина А. М., Параваева В. Ф. по ст. ст. 72а и 76 УК БССР». И совсем недавно мне удалось с ним поработать.

Изучение вышеупомянутого дела осуществлялось весьма обстоятельно, с учетом, естественно, и тех вопросов, которые возникали при первом же прочтении статьи О. Широкой. Последнее по-

зволило избежать ненужных повторов, цитирования обширного материала и вместе с тем сосредоточиться на тех недостатках и просчетах, которые были допущены в публикации на страницах «Нашага Слова». Остается добавить, что исследование случившегося в г. Лиде весной 1951 г. осуществляется мной посредством сокращенной передачи и цитирования протоколов допросов подсудимых и других материалов этого дела в их хронологической последовательности, т. е. от начала его заведения до закрытия.

Из постановления на обыски арест Солдатенкова Ивана Петровича, 1931 г. рождения, уроженца села Пречистое Пречистинского района Смоленской области, русского, члена ВЛКСМ с 1945 г., образование 9 классов, бывшего студента Гродненского культпросветучилища, проживающего до ареста в г. Лиде по ул. Хасановской, 5. Постановление было принято 28 апреля 1951 г. начальником охраны отдела МГБ ст. Лида лейтенантом Корандо, нашедшим, что «*Солдатенков, будучи враждебно настроен по отношению к существующему строю, проводил среди окружающих антисоветскую агитацию, в которой возводил клевету на мероприятия, проводимые партией и советским правительством, колхозный строй. Став на антисоветский путь, Солдатенков группировал вокруг себя единомышленников, создавал из них подпольную молодежную антисоветскую организацию для борьбы с советской властью*». Тогда же, как следует из дела, было принято постановление об избрании ему мерой пресечения способов уклонения от следствия и суда – арест.

Из анкеты арестованного Солдатенкова следовало, что с июня 1941 г. по июль 1944 г. он находился на аккупированной территории, вначале по месту рождения, а потом – в д. Феликсово Лидского района. Отец Петр Андреевич Солдатенков, 1906 г. рождения, кладовщик ст. Лида; мать Ксения Захаровна Солдатенкова, 1911 г. рождения, домохозяйка (оба уроженцы Смоленской области); брат Владимир, 1939 г. рождения, сестра Мария, 1934 г. рождения, – оба учащиеся.

Словестный портрет Солдатенкова: рост 170 см, фигура средняя, плечи опущенные, шея длинная, волосы темно-русые, глаза голубые, лицо овальное, лоб низкий, брови дугообразные, подбородок скошенный, уши малые. Особых примет нет. Разговаривает медленно. Арестован 29 апреля 1951 г., ордер № 43.

Со слов арестованного: «*Ушел со второго курса Гродненского культпросветучилища по состоянию здоровья (острая форма ревматизма), знакомых в Гродно не имел, т. к. проживал в общежитии*».

На первом же допросе Солдатенков назвал имена тех, с кем обучался в Лиде и в присутствии кого высказывал свои антисоветские убеждения, начиная с марта 1951 г.: «*Я высказывался против чрезмерно большой численности Советской Армии. Если бы она была сокращена, то это бы улучшило материальное положение трудящихся. С этим соглашались все члены группы. Кроме того, я говорил, что высшее советское и партийное руководство, офицерский состав армии получают завышенные ставки, тогда как рядовые рабочие и служащие получают низкую зарплату, которой не хватает для прожиточного минимума. Особенно бросалось мне в глаза бедственное положение инвалидов Отечественной войны. Отмечал я также и то, что отдельные персонажи из художественных произведений явно надуманны и не отвечают реальной действительности. Мы тогда обсуждали с ребятами повесть Федора Гладкова «Вольница», за которую писатель получил Сталинскую премию. Но, по нашему мнению, это было неправильно. Мы также говорили о том, что колхозы на территории БССР, Смоленской, Великолужской, Калининской областей РСФСР из-за плохих климатический и земельных условий нерентабельны по сравнению с индивидуальными крестьянскими хозяйствами. Мы отмечали принудительный характер коллективизации на территории Западной Белоруссии. Тогда же мной было высказано то, что отдельные руководители партии и правительства после смерти Ленина не полностью следуют его заветам. Тогда же я и сказал присутствующим о необходимости обновления компартии и создании новой, по-настоящему ленинской партии, для чего предложил принимать в нее лиц, также проявлявших недовольство существующим положением в стране и разделяющих наши взгляды*».

Из протокола допроса от 29 апреля 1951 г. (начат в 21.10 – окончено в 01.30): «*Так, на собрании 20 апреля 1951 г. я допустил следующее высказывание: "Колхозный строй мало чем отличался от крепостного права. Крепостные крестьяне хотя бы имели надежду собрать денег и выкупиться у помещика, а сегодняшние колхозники и этого не имеют*». Высказывались тогда и другие участники собрания. Козловский Ф. П.: «*В Конституции СССР записано, что граждане СССР пользуются правами свободы слова и печати, собраний и демостраций, тогда как на самом деле этого у нас нет*». Он же, касаясь нового романа Василия Ажаева «Далеко от Москвы», заявил: «Не может

быть такого положения, когда приезд на строительство одного партийного работника мог дать столь высокие темпы в работе и рабочие сразу начали выполнять по несколько норм в день». Осенью 1950 г. на квартире у Ходыко Юрия, где присутствовали Мазурок, Логвин и я, было принять решение о необходимости создания подпольной молодежной группы, хотя идея эта обсуждалась мною с Юрием Фоминым еще летом, но из-за ухода его в армию она реализовалась. Основной целью организации являлось: борьба с советской властью, роспуск колхозов, отмена налогов, обновление компартии и сокращение вооруженных сил. По замыслу членов организации, это должно произойти путем захвата командных постов как в партии, так и в обществе, для чего наша организация должна стать более массовой, но действовать она должна была конспиративно, подпольно. Никаких денежных средств у нас не было, в т. ч. оружия, множительной техники, средств связи, хотя эти вопросы также обсуждались.

Я подготовил текст клятвы, но Фомин и Ходыко ее не одобрили, сказав: «*Клятва – это ерунда, не нужно создавать пышностей. Если кто вступает в организацию, то он выступает и за нашу идею, и каждый будет невольно соблюдать конспирацию». Поскольку этот документ не был принят, то я его порвал. Помню, что в конце его говорилось о том, что в случае, если принявший клятву изменит ей, то он погибнет от мести товарищей.*»

12 мая 1951 г. Солдатенкову И. П. было предъявлено обвинение по ст.ст. 72 (п. «а») и 76 УК БССР под расписку. В ходе допроса в тот же день он признал себя виновным в том, что в августе – сентябре 1950 г. создал в г. Лиде Гродненской области антисоветскую молодежную организацию, в которую были вовлечены: Каштан Аркадий, Ходыко Юрий, Козловский Федор, Васякин Евгений, Логвин Алексей, Мазурок Сазант, Бычек Леонид и Фомин Юрий, а в марте к ней присоединился Параваев Виктор. Первое собрание было проведено на квартирах членов организации Каштана, Ходыко и Параваева.

В ходе следствия Солдатенков В. П. признал, что являлся инициатором создания организации и ее руководителем, а также в том, что рекомендовал членам организации устанавливать связи с духовенством и, в частности, с ксендзом г. Лиды, «*т. к. они местные жители и в прошлом посещали костел. Думали мы и об установлении связи с русскими эмигрантами, проживающими за кордоном, но намерений установить связь с иностранной агентурой у нас не было*».

О своих родителях Солдатенков сказал следующее: «*Отец мой имел трех братьев. Один погиб на фронте, другой работает на шахте в Московской области, а третий трудится на родине, в Смоленской области. Моя мать имела пять сестер. Одна погибла в партизанах, вторую расстреляли немцы, третья проживает в Калининградской области в поселке Цветково, две другие работают на железной дороге. Никто их них у немцев никогда не служил*». И дальше: «*Мое критическое отношение к советской действительности сложилось к 1949 г., т. е. ко времени учебы в 9 классе средней железнодорожной школы № 12 г. Лиды. Некоторое влияние на меня оказали антисоветские взгляды семьи Каштана. Был и такой случай. Как-то в школе я поспорил с одним десятиклассником по фамилии Бурцев. Он доказывал, что социализм в СССР построен, а я, что нет. Через два-три дня после этого спора Бурцев заявил об этом в горком комсомола. И по этому поводу со мною проводили беседы первый, второй и секретари Лидского горкома комсомола, а также представитель горкома партии, который затем присутствовал на экзаменах у нас в школе, где и задал мне вопрос: «По какому пути идет развитие в странах народной демократии?» Я ответил, что по пути развития социализма. Тогда он спросил, где построен социализм, я ответил, что, когда со мной беседовали в горкоме комсомола, то я там заявил обратное. Когда же у меня спросили, что, может быть, я шучу, то я им ответил, что нет. И тогда мне предложили положить на стол комсомольский билет. Я это сделал и спросил, могу ли быть свободным, и здесь меня начали ругать и запугивать, в ответ на что я сам взял со стола свой билет обратно и ушел*». Затем последовал другой вопрос: «*Что вы вырезали на парте, когда учились во второй средней железнодорожной школе г. Лиды?*» На него ответил так: «*Осенью 1948 г., когда я учился еще в 8 классе, я вырезал на парте анархическое знамя. Это произошло вскоре после просмотра кинокартины «Пархоменко». Тогда же я не помню кому сказал, что на развалинах цивилизации будет возведено здание анархии, и сказал я это в шутку. А вообще, я как руководитель организации имел псевдоним Хмурый.*»

Из постановления на арест Каштана Аркадия Евстафьевича, 1931 г. рождения, уроженца д. Збляны Желудокского района Гродненской области, белоруса, гражданина СССР, работавшего бухгалтером в Гордеевском сельпо Желудокского района. Рассмотрев материалы о его преступной деятельности, было определено, что «*Каштан Аркадий Евстафьевич, будучи антисовестки на-*

строенным, вступил в подпольную антисоветскую организацию, присутствовал на сборищах ее и был полностью согласен с ее программой». На этом основании Каштана А. Е., проживавшего в д. Гордеевцы Желудокского района, подвергли обыску, и он был арестован.

Примечательно, что ордер № 48 на его арест был выдан 1 мая 1951 г. Постоянное местожительство до ареста – станция Скрибовцы Брест-Литовской железной дороги, член ВЛКСМ с 1947 г. Во время войны семья проживала в д. Збляны. Отец – Евстафий Яковлевич Каштан, 1901 г. рождения, мать – Анна Иоановна Каштан, 1907 г. рождения, оба работали в колхозе. Сестры – Мария Каштан, 1934 г. рождения, и Екатерина Лянцевич, 1928 г. рождения, жили при родителях.

Словесный портрет Каштана: рост свыше 180 см, фигура средняя, плечи приподнятые, шея короткая, волосы светло-русые, глаза серые, лицо треугольное, лоб высокий, брови прямые, нос малый, рот малый, губы тонкие, подбородок скошенный, уши малые, особых примет нет, разговаривает тихо.

На первом допросе Каштан А. Е. показал, что родился в д. Збляны в семье крестьянина-середняка. Шесть классов окончил в своем селе, в 1947 г. переехал в Лиду, где в железодорожной школе № 12 окончил 7 и 8 классы в 1949 г. Затем учился на 6-месячных торгово-кооперативных курсах в местечке Молчадь Барановичской области, после чего стал работать бухгалтером, затем старшим бухгалтером в Гордеевском сельпо Желудокского района. Далее он сообщил, что «*предложение о вступлении в организацию он получил осенью 1950 г. от Ивана Солдатенкова после беседы с ним о жизни в СССР. В ходе второй встречи, проходившей через несколько дней на квартире моего отца Каштана в г. Лиде по ул. Дзержинского, 55 (присутствовали Солдатенков, Козловский, Фомин), после краткого разговора в антисоветском духе Солдатенков взял книгу Льва Толстого «Война и мир», принадлежавшую моему отцу Евстафию Яковлевичу, и зачитал небольшой отрывок из нее, а затем стал охаивать существующий строй в стране, говоря при этом, что нам нужен такой строй жизни, каким он описан в книге писателя Толстого. Отец мой также добавил, что при царе действительно была хорошая жизнь, именно такой, какой она описана в книге, и что всем нам присутствующим нужно добиваться такой же жизни. Я и Солдатенков во всем были согласны, и я вполне его поддерживал, но практически для организации я ничего не делал, только присутствовал на двух собраниях. Что касается Фомина Юрия, то он антисоветски никогда не высказывался*».

14 мая Каштану А. Е. было предъявлено обвинение по ст.ст. 72 (п. «а») и 76 УК БССР. В дальнейшем он показал, что его антисоветские взгляды укреплялись «*благодаря рассуждениям о неприятии колхозной жизни со стороны слесаря вагонного депо ст. Лида Владимира Мальца, ухаживавшего за родной его сестрой Лянцевич Екатериной*».

Из постановления на арест Логвина Алексея Михайловича, 1934 г. рождения, уроженца д. Бояры Желудокского района, белоруса, учащегося ЖСШ № 2, проживавшего по ул. Польной, 6. В ордере № 47 от 30 апреля 1951 г. был указан адрес: г. Лида, ул. Белогрудская, 12. Его родители: отец – Михаил Степанович Логвин, мать – Надежда Антоновна Логвин, работали в колхозе д. Фальковичи. Брат Павел, 1940 г. рождения, учился в сельской школе; сестра Галя, 1931 г. рождения, работала в местном колхозе.

Словесный портрет Логвина: рост 165 см, фигура худощавая, плечи опущенные, волосы темно-русые, глаза серые, лицо круглое, лоб низкий, брови дугообразные, нос большой, рот малый, губы тонкие, подбородок скошенный, уши малые. Особые приметы: в начале кисти левой руки шрам от топора.

Из показаний Логвина А. М.: «*17 сентября 1950 г. я, будучи в городском парке, встретил там Мазурка Сазонта, учащегося 8 класса 2-й вечерней школы, который рассказал мне о существующей в городе организации и возможности встретиться и поговорить с Иваном Солдатенковым, после чего я согласился встретиться и поговорить с ним. В ходе общения с Солдатенковым я познакомился с учащимся 10 класса этой же школы Евгением Васякиным, который предложил мне разрабатывать шифр для секретного общения. Он же, Васякин, предложил нам также свое знание немецкого языка для установление связей с заграницей. Солдатенков тогда же предложил использовать для этой же цели хорошее знание радиотехники учащегося 10 класса СШ № 1 Никипировича Юрия. Из этой же школы планировалось привлечь к организации ученика 7 класса Девятеня, приехавшего на родину из Франции и в совершенстве знавшего французский язык*». В ходе этой встречи, как следует из дела, Логвин предложил ввести в состав организации учащегося 10 класса СШ № 2 Лапко Михаила и девятиклассников этой же школы Сягло Федора и Рудяка Александра.

В ходе допроса Логвин показал, что «*шрифт, разработанный мною, был признан ребятами непригодным как слишком простой*». 14 мая 1956 г.

Логвину было предъявлено обвинение как вербовщику в организацию новых членов.

Из постановления на арест от 29 апреля 1954 г. Козловского Федора Петровича, 1932 г. рождения, уроженца г. Лиды, поляка, учащегося 9 класса ЖСШ № 12, проживавшего на ул. Тихой, 16. В документе об антисоветской деятельности Козловского было указано то же, что и у других обвиняемых. Правда, в его анкете в графе «национальность» была уже указана национальность – белорус.

Ордер на арест № 46 был выдан 29 апреля 1951 г. Родители Козловского: отец Петр Иванович – 1902 г. рождения, возчик пивзавода. Мать Елена Игнатьевна, 1906 г. рождения, домохозяйка. Братья – Стефан, 1937 г. рождения, и Станислав, 1938 г. рождения, оба учащиеся.

Словесный портрет Козловского Ф. П.: рост высокий – до 180 см, фигура средняя, плечи приподнятые, шея короткая, волосы русые, глаза серые, лицо треугольное, лоб высокий, брови дугообразные, нос большой – толстый, рот маленький, губы тонкие, подбородок скошенный, уши малые. Особых примет нет, разговаривает тихо. Во время обыска на квартире у Козловского было найдено шесть штук боевых патронов немецкого образца.

Из показаний Козловского: «*Примерно в октябре месяца 1950 г., точной даты не помню, часов в семь вечера ко мне на квартиру зашел Солдатенков, который до поступления в культпросветучилище в г. Гродно учился со мною в одной школе. Придя ко мне, он предложил вместе пойти к ребятам. Я согласился. На ул. Белогрудской, 12, мы встретили Ходыко Юрия и Фомина Юрия, который в настоящее время служит на флоте в Кронштате. Вчетвером мы пошли на квартиру Каштана по ул. Дзержинского, 55, где между хозяином дома Солдатенковым, мной, Фоминым и Ходыко завязался разговор антисоветского содержания. Как я хорошо помню, начал его Каштан. Разговор шел вокруг необходимости роспуска колхозов и передачи земли единоличникам. Затем Солдатенков читал отдельные фрагменты из книги Льва Толстого. Как я заметил, в доме у Каштана было много книг, выпущенных еще при царском режиме.*

В последующем Солдатенков говорил мне о необходимости создания в школе оппозиционной комсомольской группы, которая срывала бы все задачи, которые компартия ставила перед комсомолом. Эту деятельность предполагалось проводить в форме критических выступлений на школьных собраниях. Непосредственно с Солдатенковым были связаны Бычек Леонид, Васякин Евгений, Мазурок Сазонт, Ходыко Юрий, Логвин Алексей, Фомин Юрий, Каштан Аркадий, а также Каштан – отец Аркадия, предоставивший квартиру для сбора организации антисоветского строя. Поддерживал идею Солдатенкова о создании организации и я – Козловский Федор».

При допросе он также показал: «*Об аресте Солдатенкова я узнал 28 апреля 1951 г. от учащегося 10 класса Горбачева Леонида, который сказал, что ему об этом сказала приходившая в школу мать Солдатенкова. Когда я рассказал об этом Бычеку, то он даже в лице изменился и побелел. После этого я уже никому о случившемся не говорил. Вообще, Каштан и Солдатенков говорили о том, что литература царского времени намного правдивее, чем советская, и что при царском режиме люди жили лучше, чем сейчас, при советской власти, особенно на селе. Сейчас даже если и есть деньги, то ничего в магазинах не купишь. Народ будет жить хорошо только тогда, когда все фабрики и заводы, земля и магазины будут в руках частных владельцев, как было до революции. Присутствовал я на этих собраниях всего два раза. Кроме того, по заданию Солдатенкова я пытался через одного своего товарища выйти на ксендза на Слободке с целью получения антисоветской литературы на польском языке, но безрезультатно*. Говоря о родных и близких, Козловский, в частности, показал, что его отец с началом войны Германии против Польши был мобилизирован в Войско Польское, служил связистом. После пленения Красной Армией находился вначале в лагере для военнопленных. В 1941 г. работал в колхозе в Саратовской области, потом трудился грузчикам на железнодорожной станции Талды-Курган в Средней Азии (до 1946 г.). Затем он вернулся домой к семье, работал вначале в военизированной охране на станции Лида, а после сокращения со службы устроился рабочим на пивзавод.

Из постановления на обыск и арест Параваева Виктора Федоровича, 1931 г. рождения, уроженца г. Калуги, русского, члена ВКЛСМ, образование 6 классов, токарь военного депо на ст. Лида, проживал в Лиде по ул. 1-е Мая, 23. Об антисоветских взглядах Параваева в документах отмечалось все то же, что и у других арестованных. Орден № 45 был выдан 2 апреля 1951 г., а арестовали его 29 апреля. В анкете арестованного было указано, что с 1941 по 1944 г. их семья проживала в г. Лиде.

Сведения о родных: отец Федор Павлович Параваев, 1906 г. рождения, мастер вагонного депо ст. Лида; мать Наталья Яковлевна Параваева, 1912 г. рождения, домохозяйка. Братья: Михаил, 1935 г. рождения, и Анатолий, 1938 г. рождения, оба учащиеся.

Словесный портрет Параваева: рост средний, до 170 см, фигура полная, шея короткая, волосы светло-русые, глаза серые, лицо овальное, лоб низкий, брови прямые, нос большой, тонкий, рот большой, губы толстые, подбородок прямой, уши малые. Особых примет нет, разговаривает тихо, редко, голос грубый. Привычки: когда сидит, то обычно сутулится и смотрит вниз. Сообщалось, что во время обыска у Параваева было обнаружено охотничье одноствольное курковое ружье и что оно сдано до суда на склад управления МГБ.

На первом же допросе Параваев показал: «*Учился я с Солдатенковым до 6 класса в ЖСШ № 12 и потом, работая в депо, я поддерживал связь с ним. Солдатенков, говоря об обновлении партии, подчеркивал, что в партию, к сожалению, иные вступают не для того, чтобы честно жить и работать, а для того, чтобы занять должность повыше и побольше получить денег от государства. Ходыко и Бычек были поляками. Поэтому им давалось поручение установить связь с ксендзом на Слободке для получения денежных средств и необходимой антисоветской литературы. Фамилию ксендза я не знаю*».

В отношении обнаруженного при обыске ружья Параваев показал: «*В августе 1950 г. я вместе с секретарем Лепельского райкома комсомола Витебской области выезжал в Лидский район для работы по хлебозаготовкам и организации колхозов. Будучи с ним на хуторе Фальковичи, он увидел в доме одного крестьянина ружье, взял его и оставил у меня в квартире, обещая забрать попозже. О его хранении у меня я никому из товарищей не говорил, так как не считал своим. На путь антисоветизма я попал под влиянием Солдатенкова. По его поручению я хотел привлечь в организацию свою знакомую Тарабарову Галину Григорьевну, 1931 г. рождения, белоруску, образование 9 классов, уроженку ст. Темный Лес, Дрибешенского района Могилевской области*».

Из показании Тарабаровой следовало, что «*в решении ребят создать новую партию я увидела путь не ленинский, а путь врагов советской власти, а когда Солдатенков и другие пытались переубедить меня в этом, то я подвергла критике их программные положения (об колхозах и армии). Аргументы же Солдатенкова были следующие: «Сейчас на одного рабочего приходится семь солдат, а надо брать пример с Германии, оставить хороших офицеров, которые будут работать на производстве часа четыре, а остальное время будут обучать других людей военному делу». Затем им же был приведен пример с маршалом Жуковым, который имел большие заслуги перед страной, а сейчас его и портрета нигде не сыщешь. А разговор этот завершался негласным предупреждением, что «если ты кому-либо расскажешь о наших разговорах, то мы тебя убьем*».

Допрашивалась по этому делу и Егорова Лия Владимировна, 1931 г. рождения, уроженка г. Борисова Минской области, русская, член ВЛКСМ, студентка Лидского педучилища. Она была свидетельницей спора между Бурцевым и Солдатенковым в отношении советской действительности и комсомола, а также с Параваевым, который как-то ей сказал: «*До революции мой дед имел 20 га земли, а сейчас крестьянин ничего не имеет*». Допрошенный в качестве свидетеля по делу Горбачев Алексей Петрович, 1931 г. рождения, русский, уроженец с. Изосимово Льговского района Курской области, из семьи военнослужащего, член ВКЛСМ, образование 9 классов ЖСШ № 12; учился в одном классе с Солдатенковым, в частности, показал: «*Когда мы учились в 9 классе, Солдатенков на одном из уроков сказал, что в Америке на каждого рабочего приходится одна машина, и это показатель, что они живут лучше нас. Помню его фразу: «В случае возникновения войны между Америкой и СССР шансов победить у нас не будет». О положении в Югославии Солдатенков говорил: «Тито раздал землю крестьянам, не организовав колхозов, за это СССР порвал с ним всякие связи и ненавидит его*».

По данному делу проходили как соучастники т. н. антисоветской организации, так и лица, «не состоявшие непосредственно в ней и не сообщившие об этом государственным органам». Среди них были:

1. Фомин Юрий Иванович, 1930 г. р., уроженец г. Коканд Узбекской ССР, в настоящее время проходит службу в Советской Армии;
2. Лебедев Иван Степанович, 1931 г. р., уроженец д. Макарово Оленинского района Калининской области, также в Советской Армии;
3. Янков Николай Петрович, 1931 г. р., бывший киномеханик в г. Лиде; также на службе в Советской Армии;
4. Васякин Евгений Иванович, 1933 г. р., учащийся школы г. Лиды, проживающий по ул. Барановичская, 5;
5. Мазурок Сазонт Савич, 1933 г. р., уроженец Польши, учащийся вечерней школы г. Лиды, проживающий по ул. Горького, 66;
6. Каштан Евстафий Яковлевич, 1901 г. р., уроженец д. Збляны Лидского района, в данное время работает слесарем вагонного депо г. Лиды, проживает по ул. Покрышкина, 9;

7. Леошко Александр Степанович, 1932 г. р., учащийся ЖСШ № 12;

8. Жолнерчик Збышек Вацлавович, 1931 г. р., в данное время не учится и не работает, проживает по ул. Дзержинского, 17;

9. Лобко Михаил Николаевич, 1932 г. р., уроженец д. Докудово Лидского района, учащийся СШ № 2, проживающий по адресу: ул. Кирова, 30;

10. Рудяк Александр Владимирович, 1933 г. р., уроженец д. Поросы Лидского района, учащийся СШ № 2, проживающий по адресу: ул. Энгельса, 8;

11. Сягло Федор Иванович, 1933 г. р., уроженец д. Скаменная, учащийся СШ № 2, проживающий по адресу: ул. Энгельса, 8;

12. Девятин (Девятень) Михаил Ильич, 1934 г. р., уроженец д. Родозо (Франция), учащийся СШ № 1 г. Лиды, проживающий по ул. Советской, 34;

13. Сильванович Юрий Адольфович, 1935 г. р., учащийся СШ № 1, проживающий по ул. Гомельской, 36;

14. Бычек Леонид Петрович, учащийся ЖСШ № 2;

15. Чащевик Генрих Михайлович, 1932 г. р., учащийся ЖСШ № 12, проживающий по ул. Пожарской, 12;

16. Никипорович Юрий, учащийся 10 класса СШ № 1;

17. Ходыко Юрий, учащийся ЖСШ № 12;

18. Боярчук Леонид Владимирович, 1933 г. р., уроженец д. Фальковичи Лидского района, нигде не работает, проживает там же;

19. Черняк Сергей Андреевич, 1931 г. р., учащийся ЖСШ № 12, проживающий по ул. Горького, 22;

20. Третьяков Станислав Серафимович, 1934 г. р., уроженец г. Переяслав-Хмельницкий Киевской области, учащийся 8 класса ЖСШ № 12, проживающий по ул. Покрышкина, 16.

По всем этим лицам, за исключением Мазурка Сазонта, было принято постановление о том, что материалов для привлечения их к уголовной ответственности недостаточно, а поэтому все касающееся их из следственного дела № 1202 было выделено в отдельное производство и передано в соотвествующие органы МГБ. Данное постановление было принято 27 июня 1951 г.

Из протокола заседания Гродненского областного суда от 26 июля 1951 г. по обвинению Солдатенкова, Логвина, Козловского, Каштана, Параваева по ст.ст. 76а и 76 УК БССР и отчасти ст. ст. 319, 320 следовало, что все они были осуждены на 10 лет ИТЛ (исправительно-трудовых лагерей). Прокуратура Гродненской области посчитала это наказание слишком мягким, а потому приговор отменила и дело возвратила на новое рассмотрение, начиная со стадии предварительного следствия. Следственная коллегия Верховного Суда БССР согласилась с этим решением, и сроки проведения следствия были продлены. Второй суд по лидской организации проходил с 23 по 24 октября 1951 г. в г. Гродно. На нем число обвиняемых было увеличено за счет приобщения к этому делу Мазурка С. Е. В итоге суд приговорил Солдатенкова, Каштана, Козловского, Параваева к 25-летнему заключению в ИТЛ, а Мазурка и Логвина – на 10 лет в ИТЛ. И те, и другие были осуждены также на 5 лет поражения в правах каждого.

25 октября 1951 г. Федор Козловский написал кассационную жалобу в военный трибунал МГБ Белорусского округа, в которой указал на неправильное разрешение в отношении него ряда вопросов: «*Я членом группы не состоял и Советской Родине не изменял, а потому прошу снизить мне меру наказания*». Жалоба эта была отклонена.

С письмом о помиловании обращалась к Председателю Президиума Верховного Совета СССР К. Е. Ворошилову и мать Каштана А. Е. – Анна Ивановна Каштан с просьбой вернуть ей «*единственного сына, попавшего в дурную компанию*». 25 июня 1954 г. обратился в Президиум Верховного Совета БССР и Виктор Параваев с просьбой пересмотреть его дело. В своем обращении он, в частности, писал: «*Во время следствия я подвергался неоднократному избиению, насилию, оскорблению и шантажу, и все следователи добивались, чтобы я дал ложные показания. Мне не раз заявляли, что, если я не буду подписывать протоколы допроса, то меня отсюда не выпустят живым. Читать протоколы мне не давали, а только требовали их подписать. Я как мог противился этому. Изменником же Родины я никогда не был*».

Через три года после суда над лидчанами (21 сентября 1954 г.) прокуратура Белорусского военного округа в порядке надзора пересмотрела это дело и нашла возможным приговор в отношении их изменить и снизить меру наказания: Солдатенкову на 10 лет; Каштану, Параваеву, Козловскому – на 6 лет, Логвину на 5 лет. Но уже через два года (27 сентября 1954 г.) Каштан, Козловский, Параваев, Логвин и Мазурок попали под амнистию и из-под стражи были освобождены (на основании Указа Президиума Верховного Совета СССР от 27 марта 1953 г.). До этого освобождения Каштан отбывал наказание в г. Воркуте; Мазурок – на рудниках в Джезказгане, что в Казахстане. Реально уже в декабре 1954 г. все под-

судимые по лидскому делу, за исключением Солдатенкова, вернулись домой.

В начале 1979 г. прокуратура Гродненской области подвергла дополнительной проверке архивное дело по обвинению вышеуказанных лиц, после чего было принято решение об установлении их местожительства с целью проведения собеседования по существу предъявленного им ранее обвинения.

Из протокола допроса от 1 марта 1979 г. Солдатенкова И. П., проживавшего в поселке Сосновка Полесского района Калининградской области, на данное время не работавшего по болезни. По существу дела, по которому он был осужден в 1951 г., Солдатенков показал следующее: «*29 августа 1951 г. я был арестован железнодорожными органами госбезопасности в г. Барановичи. В октябре 1954 г. я был осужден на 25 лет. Судили меня дважды: на 10 лет, а потом на 25 лет. Уже на допросах я понял, что органам следствия нужно громкое дело. Поняв, что срока заключения мне все равно не избежать, я стал давать следствию нужные показания. На самом же деле у нас и мысли не было о создании какой-либо антисоветской организации, и ее на самом деле не существовало. Кроме выражения своего возмущения недостатками в тогдашней нашей жизни, ничего в нашем общении не было. Никакого преступления я и мои товарищи по делу против нашей Родины не совершали. Возможно, что наши встречи и разговоры заслуживали какого-то наказания, но за принадлежность к антисоветской организации мы были осуждены безосновательно. С позиции сегодняшнего дня на наше поведение и высказывания никто бы и внимания не обратил. В ходе следсвия нашу организацию «создавали».*

А дело было так. В 1943 г. мою мать с тремя детьми немецкие оккупационные власти привезли на ст. Скрибовцы Лидского района. Привезли нас сюда, потому что наш отец был на фронте в Красной Армии. В период оккупации мы работали в хозяйствах зажиточных крестьян. Я лично пас скот. В 1945 г. возвратился из армии отец, устроился работать на железную дорогу, и мы обосновались на жительство в г. Лиде. Я пошел учиться в 12-ю железнодорожную школу и к 1950 г. окончил 9 классов. В одном классе со мной учились Козловский, Ходыко, Фомин и Каштан. Параваев учился со мною до 6 класса, а затем он пошел работать и учился в вечерней школе. Со всеми этими людьми я находился в товарищеских отношениях, общался с ними и в школе, и на улице.

Я был крепким учеником. Любимыми моими предметами были история, литература, география. По математике и другим предметам я также успевал хорошо. Много читал художественной, исторической и политической литературы. Своей начитанностью и знаниями я выделялся среди сверстников, особенно из числа уроженцев Западной Беларуси. К тому же я активно участвовал в общественной жизни школы, являлся старостой класса, членом комитета комсомола школы (в комсомол я вступил в 1945 г.), а в 1949 г. был избран секретарем комитета комсомола школы. В нашей комсомолькой организации было до 200 членов ВЛКСМ. От обязанностей секретаря меня освободили выговором. Как-то отец одного нашего комсомольца попал под поезд и погиб. Хоронили его по религиозному обычаю и отпевали в костеле. Некоторые наши коллеги пошли туда. Им за это попало, а в отношении меня это стало поводом для отстранения от обязанностей секретаря комитета комсомола школы.

В связи с этим, да и с тяжелым материальным положением (отец получал тогда 450 руб.), я не смог дальше учиться в школе (обучение тогда было платным). Поэтому после 9 класса я поступил в Гродненское культпросветучилище, куда был зачислен сначала на 2-й, а затем на 3-й курс. В конце 1950 г. я заболел ревмокардитом. До середины февраля 1951 г. лежал в Гродненской областной больнице; выписан был под наблюдение врачей. В связи с боленью в Советскую Армию меня не призвали, и я стал проживать вместе с родителями в г. Лиде. По возвращении сюда я наладил общение со своими школьными товарищами. Собирались на квартире у Ходыко Юрия и Каштана Аркадия. Отец Каштана хорошо играл на скрипке. Бывало, он нам играл, а мы пели. Дело еще и в том, что эту семью я посещал еще с 7 класса, ухаживал за его сестрой. Она тоже играла на разных музыкальных инструментах. Мы устраивали тогда музыкальные вечера, играли и пели, а иногда и читали вслух художественную литературу. Заходили мы и на квартиру Ходыко Юрия. Семья его была зажиточной, дома был радиоприемник. У него мы любили послушать радио. В это время в Западной Беларуссии проводили коллективизацию. О колхозах говорили в каждом доме. Не секрет, что крестьяне боялись и не спешили (особенно более зажиточные) вступать в колхозы. Тогда по отношению к ним применялись меры принуждения. Мы считали, что это идет вразрез с учением Ленина о добровольной коллективизации. Отход от этой линии мы видели и в других явлениях тогдашней действительности. Однако никто из нас не ставил цели создания организации для борьбы с этими недостатками.

Задумываясь о случившемся тогда, у меня возникло предположение: а не провокация ли была устроена в отношении нас? Ходыко не меньше меня говорил о недостатках, но его не судили и даже не допрашивали. Не допрашивали и других ребят, которых я вынужденно назвал в числе участников организации. На следствии, да и позже, меня удивляло, почему не арестовали Ходыко и Фомина, фактически инициаторов наших бесед на политические темы. Странно и то, что они, хотя и проходили по нашему делу, но в том же году им было разрешено поступать в военные училища. Вот и складывается впечатление, что организацию спровоцировали Ходыко и Фомин по заданию органов. Добиваясь от нас признания в создании организации, следователи думали лишь о своей карьере, и я решил не становиться на их пути. Говорил им все, чего они добивались. И только подписывал протоколы, и при этом мне было безразлично, за что они будут меня судить. Знал твердо, что меня уже не выпустят и срок дадут, причем немалый. Именно поэтому я взял на себя роль руководителя и организатора. Ничего преступного против власти нами не было совершено, не было ни программы, ни устава, ни одного написанного документа, свидетельствующего о наличии организации, у нас изъято не было. Вообще, что это за организация из шести человек, из которых я, т. н. руководитель, двоих из их числа (Логвина и Мазурка) до суда не знал. Я со всей ответственностью заявляю, что никакой организации не существовало. Была нездоровая болтовня, осуждающая мероприятия власти, политически незрелых, я бы сказал, юношей, отдельным из которых не было даже 18 лет. Вот почему я считаю, что осуждены мы были необоснованно.

В заключении я находился до июня 1956 г. После моего ареста родители переехали в Калининградскую область. Туда я и приехал после освобождения. Работал бракером Калиниградской лесоперевалочной базы, затем в совхозе. В 1958 г. женился и уехал в г. Братск, где работал мастером «Ангаржелдорстроя». В 1959 г. я сломал ногу, ушел на инвалидность и опять переехал в г. Славск Калининградской области. Здесь окончил 10-й класс. Затем переехал в Сосновку, где работал станочником в леспромхозе, затем мастером-гидротехником ПМК-22. Вышел на пенсию по болезни. За время работы награждался ценными подарками и благодарностями. Жена моя, Валентина Ивановна, работает учительницей начальных классов, имею двоих детей 8 и 14 лет. Отец умер в 1967 г., а мать в 1968 г.

Хочу также заметить, что в ходе суда и следствия я неоднократно заявлял, что антисоветские убеждения у меня сложились где-то в 1947 г. Это невероятная чушь. У меня вообще никогда не было антисоветских убеждений. Просто, чтобы дать обоснование необходимости для создания организации, пришлось оговорить себя и в том, что якобы я ярый враг советской власти, чего никогда не было и не будет».

Из протокола допроса 25 января 1979 г. в Гродненском УКГБ Каштана А. Е., работающего директором Порозовской музыкальной школы Свислочского района: «*Считаю, что я был осужден необоснованно, так как в никакой антисоветской организации я не состоял и никогда никакой враждебной советскому государству работы не проводил. И вообще, никакой антисоветской организации в Лиде никогда не было. Она была создана формально на бумаге следственными органами уже после нашего ареста. В создании организации следователю во многом помог Солдатенков, который по непонятным мне причинам назвался руководителем организации и дал вымышленные показания. Всем остальным арестованным по этому делу ничего не оставалось делать, как соглашаться с показаниями лжеруководителя организации. Никакой организации не было, и руководителей ее тоже не было. Если бы она и была и в ней состояли все названные Солдатенковым лица, то почему судили только нас, а остальных не трогали*».

Почти то же отмечал в 1979 г. А. М. Логвин, работавший в техконторе станции Лида: «*Организации не было, ее создали следственные органы, иначе нас нельзя было бы предавать суду. Мы лишь осуждали Сталина за искажение ленинского плана коллективизации. Видимо, органы госбезопасности поняли, что Солдатенков выдумал организацию, чтобы возвеличить себя, поэтому не стали арестовывать всех названных им лиц в числе членов организации. Получилось так, что нельзя нас уже было освобождать, поэтому отдали под суд, хотя следственные органы и сами знали, что организации не существовало*».

Мазурок С. С., инженер Лидского бюро технической инвентаризации, во время допроса также был близок к этой мысли: «*Солдатенков встал в позу героя, вождя и создателя организации. Об этом я от него впервые услышал на следствии. Следователи меня не избивали, а лишь добивались того, чтобы я согласился с показаниями Солдатенкова. Все свои показания я давал вопреки своей слабой воли*».

С версией следствия согласился лишь Леонид Петрович Бычек: «*Мое участие в организа-*

ции свелось лишь к присутствию на нескольких сборищах. Однако я своевременно почувствовал враждебность этой организации, неправильность взглядов ее участников и порвал с нею. Сознавая опасность, которую представляла деятельность этой организации, я поставил об этом в известность секретаря комсомолькой организации школы Булавину Валентину , которая, в свою очередь, сообщила об этом в линейный отдел МГБ ст. Лида».

Девятин М. И., слесарь «Лидамежрайгаза», поведал в 1979 г. следующее: «*Мой отец выехал в 1930 г. со Сморгонщины во Францию, с тем чтобы заработать, а затем купить землю. После войны в 1947 г. семья вернулась в Беларусь. Здесь я окончил школу, отслужил в армии, работал и работаю. Мне ничего не известно о существовании в Лиде подпольной антисоветской организации. Все это было, я считаю, сплошным вымыслом*».

Васякин Евгений Иванович – врач-терапевт санатория «Немунас» в г. Друскенинкай, Сягло Федор Иванович председатель Бердовского сельсовета Лидского района, а также Рудяк Александр Васильевич – мастер ПМК-149 в г. Лиде в ходе собеседования высказали мнение, что «*это дело было выгодным в каких-то целях органам госбезопастности, и эту организацию «сотворили» не без помощи кого-то из товарищей Солдатенкова*».

С. П. Козловский, осмотрщик вагонов ст. Лида (брат умершего в 1977 г. Ф. П. Козловского), ссылался лишь на мнение старшего брата: «*Солдатенкова и других осужденных заложили Бычек Леонид и Горбачев Алексей*».

А. П. Горбачев при опросе вспомнил о прошлом лишь такое: «*У меня с Солдатенковым была ссора: не разделил с товарищем его воззрений на советскую действительность*».

С. К. Змитрович, начальник отдела КРУ Министерства финансов по Гродненской области, лишь отметил: «*Про эту организацию я ничего не знал, а просто был дружен с отдельными из этих ребят*».

Машинист-инструктор депо ст. Лида Зеланд А. Б. высказал такое мнение: «*Я учился с Солдатенковым в школе в одном классе. На мой взгляд, Солдатенков был нормальным советским человеком. За что его судили, я не знаю. О какой-то антисоветской организации я сегодня слышу впервые*».

К вышесказанному могу лишь добавить, что в нашей семье, проживающей в т. н. «железнодорожном доме», ни в ту пору, ни в последующем о каких бы то ни было лидских антисоветчиках слыхом не слыхивали. Хотя предпосылок для таких разговоров было предостаточно. Нашими соседями были машинисты, их помощники, кочегары, проводники, дежурные по станции и даже тогдашний директор ЖСШ № 12 с женой, работающей в горсуде. Более того, мои родители, думается, хорошо знали родных и близких некоторых из этих ребят, но никто из них и из моего тогдашнего окружения ни одним словом не обмолвился о следах какой-то антисоветской деятельности молодых людей в Лиде, тем более объединенных в организацию. Таким образом, надуманность этого дела была более чем очевидной.

Из протокола Судебной коллегии по уголовным делам Верховного Суда БССР от 8 мая 1979 г.: «*Определение военного трибунала войск МГБ БВО от 12 ноября 1951 г. и 12 ноября 1954 г. в отношении Солдатенкова и других отменить, дальнейшее ведение дела прекратить за отсутсвием в их действиях состава преступления*» [2].

Таким образом, само содержание судебно-следственного дела, а также материалы его пересмотра в 1979 г. убедительно опровергают политизированную тональность и бездоказательность статьи О. Широкой. Приведенные же в данной публикации оценки своей «дзейнасці» самими потерпевшими спустя почти тридцать лет при всей субъективности их видения некоторых деталей происходившего в Лиде в 1951 г., по большому счету, сводятся лишь к одному: «Никакой антисоветской молодежной подпольной организации не существовало, ее создавали следователи по данному делу, благо молодость и неопытность в подобных делах критически мыслящих о жизни комсомольцев позволяла последним довести дело до неправедного суда, покалечившего многие судьбы. К счастью, большинство из них выдержали суровые испытания жизни, получили образование, обрели семьи и заслуженное уважение в обществе. Однако горечь пережитого у тех послевоенных юношей осталось в душе и на сердце навсегда, как и вопрос – кому нужна была эта несомненная провокация по отношению к ним, как они оказались в роли преславутых стрелочников?

Разумеется, что ответить на эти и другие вопросы, имеющие отношение к данной истории, весьма сложно из-за недостатка необходимых документов. Однако сама версия об устроенной провокации в Лиде, не лишена оснований, если ознакомиться еще раз с содержанием докладной записки первого секретаря Гродненского обкома партии С. О. Притыцкого на имя первого серетаря ЦК КП(б)Б Н. С. Патоличева от 18 мая 1951 г. Если учесть, что написанное Притыцким спустя

неделю (11 мая) после отправки по этому же адресу спецсообщение органов госбезопасности, то его докладную записку есть все основания рассматривать в качестве своеобразной защиты собственной репутации как первого лица в области. Не сообщить о происшедшим наверх он не мог: должность первого секретаря обязывала это сделать. Всей подоплеки случившегося в г. Лиде он, по-видимому, не знал, так как располагал лишь информацией, исходившей от организации, инициировавшей заведение дела, да к тому же находившегося в своей начальной стадии. Однако в глубине души как патриот, закаленный революционер, опытный партиец и мудрый управленец Притыцкий не мог не понимать, что раскручивание лидского дела направлено непосредственно против него.

Причин именно такого понимания деятельности местных органов госбезопасности у него было более чем достаточно. Будто написанную эзоповым языком воспринимаем мы сегодня употребленную им фразу в вышеупомянутой записке на имя Патоличева: «Программа или план действий говорят о том, что за этой организацией скрывается более опытная и подлая вражеская рука, чем поименованные члены организации». Под этой рукой он понимал не каких-то резидентов, манипулирующих гражданской активностью молодых лидчан, а тех представителей госбезопасности, которые стремились любым путем убрать его из Гродно и даже из жизни. Интересные и заслуживающие внимания аргументы в пользу этой версии приводит в своих воспоминаниях о С. О. Притыцком его сестра, доктор исторических наук, профессор И. О. Царюк.

В отличие от автора статьи об «антысавецкім моладзевым супраціве», показывающего Притыцкого в роли доносчика и карательного меча по отношению к оказавшимся в беде молодых людям, опытний исследователь поставила первого секретаря обкома и рядовых комсомольцев буквально в один ряд в качестве жертв тех процессов, которые разворачивались в то время в Гродненской области. Этот раздел книги воспоминаний И. О. Царюк назвала: «Война окончена, борьба продолжается». А вот и один из интересующих нас фрагментов: «Трудность и сложность работы в те годы обуславливалась не только следствием войны, особенностями обстановки в западных областях. Немалую отрицательную роль сыграли в то время методы деятельности органов МГБ, насаждаемые Берия, а в Беларуси – Цанавой и очень рьяно исполняемые некоторыми областными и районными начальниками. Практика была такова, что Цанава пытался, и нередко ему это удавалось, ставить органы госбезопасности над партией, подчинить партию им, не говоря уже об органах советской власти. За партийными, советскими работниками велась слежка, навешивание ярлыков «троцкист», «провокатор», фабриковались фальшивки.

Так было и на Гродненщине. Отсылались доклады в Минск и Москву о политически неблагонадежной обстановке в Гродненской области, о «восстании крестьян» против советской власти. Велось далеко не всегда обоснованное преследование крестьян, не вступавших в колхозы, аресты, высылка «кулаков», антисоветских элементов; ну прямо борьба с кулачеством. Постоянные комиссии, проверки, отписки, объяснения – все это, естественно, нервировало парторганизацию, обком, мешало работать. Стоило Притыцкому покритиковать отдельных работников органов МГБ, возразить против назначения кого-то из этой организации на работу, как началась травля. Уже пошли записки в адрес Бюро ЦК КПБ о совершенно неблагополучном положении в области, следовательно, нужно снимать с работы Притыцкого. Были и в составе Бюро ЦК близкие помощники Цанавы, которым авторитет, принципиальность и объективность Притыцкого были не по душе.

Секретарь ЦК КПБ Н. С. Патоличев в заключительном слове на июльском пленуме 1959 г. ЦК Компартии Белоруссии говорил: «Я думаю, что очень многие товарищи помнят, как неоднократно на Бюро ЦК Цанава, Козлов и Абросимов оказывали давление, требовали снятия Притыцкого с работы».

Когда все эти провокации и давление не дали желаемых результатов, примерно в ноябре 1950 г. последовала новая большая докладная записка Цанавы, ставившая под сомнение политическую честность и порядочность Притыцкого, как говорил на пленуме Патоличев: «Я лично дело это понимаю так: раз Цанаве не удалось сшибить товарища Притыцкого таким путем, по деловым соображениям, он решил его скомпрометировать политически...» За этой запиской последовали другие – уже о его родственниках и родственниках его жены.

Уже в 80-е гг., будучи на пенсии, Н. С. Патоличев вспоминал (а об этом пишет Н. Зенькович в своей книге «Тайны ушедшего века»): «Цанава вручил мне записку о «подпольной контрреволюционной деятельности Притыцкого в Польше». Все, что было известно о героическом подвиге Притыцкого во время суда над комсомольцами,

представлялось в другом свете, расценивалось как провокационные действия, направленные на то, чтобы способствовать разгрому Коммунистической партии Западной Белоруссии.

Положение оказалось очень затруднительным, ведь документ подписан министром госбезопасности. Как потом стало известно, Цанаву пытались убедить, что Притыцкий не мог быть польским шпионом, ведь власть «той» Польши приговорила его к смертной казни через повешение. Цанава возразил: «Но не повесили же! Значит, дали задание шпионить». Такая вот «железная» логика. А дальше эта логика говорит, что раз шпион — арестовать. А как? Ведь он депутат Верховного Совета, а это значит, нужно согласие президиума этого Совета. А зачем согласие президиума? Достаточно согласия его Председателя. И согласие В. Козлова было получено.

Патоличев несколько раз обращался, ездил по этому вопросу в Москву в ЦК ВКП(б), и там ему неизменно отвечали, что они знают Притыцкого, что не следует верить Цанаве, надо Притыцкого уберечь. А тем временем в Гродно выехала грозная комиссия в составе Цанавы, Козлова, Абросимова и Макарова для проверки положения дел в Гродненской области. Примечательно, что от участия в этой комиссии отказались Зимянин, Чернышев, Гоненко – все секретари ЦК Компартии Белоруссии, опытные боевые, партизанские деятели. Надо понимать, по-моему, что они верили Притыцкому, не хотели участвовать в этой гнусной провокации. Согласились, как видим, личные друзья Цанавы.

Патоличев позже на пленуме ЦК в 1959 г. говорил, что в комиссию Цанаву допускать не надо было ни в коем случае. И вообще такое комплектование комиссии, как Козлов, Абросимов, Цанава и Макаров, было большой ошибкой. Лучше бы их не посылать. Лучше бы ему самому поехать. Но он работал тогда в Белоруссии всего 10 дней и... многого не знал.

Комиссия поработала, но каких-то отрицательных моментов не нашла, отрицательных выводов не сделала. Тем не менее вопрос об укреплении руководства был поставлен. Этот вопрос серьезно обсуждался на Бюро ЦК, и было решено не освобождать Притыцкого от работы. Однако давление не прекращалось, а тут уже и попытки ареста. Москва – ЦК ВКП(б) напоминает о необходимости уберечь Притыцкого, вывести из-под угрозы расправы.

Патоличев срочно приглашает Сережу к себе в Минск, решается вопрос о переводе его в аппарат ЦК КПБ. Так Притыцкий становится зам. зав. общим отделом ЦК. Фактически его сняли с работы, но снова сохранили ему жизнь. Бывший в то время второй секретарь Гродненского обкома Р. Е. Королев позже писал, что работа первым секретарем обкома партии в тех условиях являлась для С. О. Притыцкого испытанием на зрелость партийного руководителя. И можно со всей определенностью сказать, что эти испытания на зрелость, на прочность Сергей Осипович с честью выдержал. Когда в октябре 1951 г. Сергей Осипович был отозван на работу в ЦК Компартии Белоруссии, по словам Королева, коммунисты Гродненской области с большим сожалением расставались с ним. Все они любили его как человека и уважали как достойного партийного руководителя.

Сережа и в тот момент не показал ни слабости, ни растерянности. Только мы, его близкие, семья, видели его переживания и стоявшие в погрустневших глазах мучительно недоуменные вопросы: когда все это кончится? как можно так лицемерить? Он не задавал вопроса: почему? Он знал на него ответ. Этим людям важнее всего была карьера, у них жесткие и жестокие амбиции оказывались превыше здравого смысла. И не хотелось в то же время верить, что такие личности, в моральном и политическом плане нечистоплотные, очень часто не хотят терпеть рядом с собой людей иных взглядов и позиций. И Сережа с его прошлым, его принципами, высокими идеалами, по-видимому, раздражал их, служил живым укором. На работе он оставался собранным, волевым, неутомимым, ничем не выдавая своего внутреннего состояния.

Сегодня можно однозначно сказать, что огромная популярность, открытость, принципиальность Сережи, поддержка истинных друзей и товарищей не позволили снова засадить его за решетку. Были такие, которые обходили его стороной, прервали всякие отношения, контакты с ним. Но тех, кто неизменно верил ему, не изменил дружбе, продолжал общаться с ним, было неизмеримо больше. Помню теплые встречи у Сережи в те годы с К. В. Киселевым, министром иностранных дел Белоруссии, В. З. Царюком, Малининым, секретарем ЦК КПБ, Вадимом Позняком, секретарем ЦК ЛКСМБ, К. Т. Мазуровым, Ф. А. Сургановым, П. А. Железняковичем, секретарем Кореличского райкома КПБ В. Р. Романовым, зав. отделом ЦК, секретарем ЦК ЛКСМБ П. М. Машеровым, писателями М. Лыньковым, Максимом Танком, Ф. Пестраком и многими другими. Не порвал с ним отношений и товарищ из

Литвы Снечкус, первый секретарь ЦК литовской Компартии.

Остался рядом и народный художник РСФСР Ф. А. Мадоров, знакомство с которым состоялось у Сережи в дни работы Народного собрания в 1939 г. в Белостоке. Ф. А. Мадоров по приглашению П. К. Пономаренко работал здесь над сюжетным полотном «Народное собрание в Западной Белоруссии». Широко известен этюд «С. О. Притыцкий на Народном собрании». Встречались они и в Москве, в доме у Мадорова и на даче, где была его мастерская. Не один раз бывал и Мадоров у Притыцких. На даче у Сережи был написан ряд этюдов и портрет нашего отца.

В труднейших условиях, когда решалась судьба Сережи, он вел себя в высшей степени достойно, как подобает коммунисту, ни в чем не изменив себе, своим убеждениям. Работавший в то время инструктором оргпартотдела ЦК КПБ А. Белугин отзывался о Притыцком, что работа рядом с ним была настоящей академией партийного воспитания. Своим личным примером он формировал у партийных кадров высокое чувство ответственности за порученное дело. «В КПСС мы вступили не на 8 часов в сутки, – приводит Белугин слова Сережи, – коммунист всегда на работе. На партийной работе». В этой связи вспоминаются слова В. Г. Белинского: «У всякого человека есть своя история, а в истории свои критические моменты». И о человеке можно безошибочно судить только по тому, как действовал и каким он является в те моменты, когда на весах судьбы лежали его и жизнь, и честь, и счастье. И чем выше человек, тем история его грандиознее, критические моменты ужаснее, а выход из них торжественнее и поразительнее. Все это в полной мере, – пишет А. Белугин, – можно отнести и к Сергею Осиповичу».

Те, кто тайно или явно готовил расправу, были вынуждены отступить после того, как Сталин, который не мог не учитывать авторитет и популярность Сергея Осиповича в партии и народе, произнес фразу, решившую его судьбу: «Притыцкого мы знаем, не трогать его, он слишком популярен».

Итак, Сергей с семьей переехал в Минск, девочки пошли в школу, жена – на работу в кабинет политэкономии БГУ. Мы стали часто видеться. Теперь никто не следил, кто пришел или приехал к Притыцким, сколько пробыл, когда уехал. Не стояла за углом машина, не контролировала каждый шаг Сережи.

Настал 1953 г. Умер Сталин. Мы, как и все минчане, вся страна, прощались с ним. Прощались с целой эпохой сталинизма. Началась новая жизнь со своими радостями, успехами, горем, потерями, ошибками» [3, с. 218–223].

Из воспоминаний И. О. Царюк следует, что «подкопы» и провокации против ее легендарного брата инициировались отдельными высокопоставленными лицами, боровшимися за влияние и власть в стране. Создание по их указанию Лидской антисоветской молодежной организации – всего лишь один из штрихов кампании, направленной против Притыцкого. Окрик Сталина «не трогать его» остановил травлю популярного в народе человека, но остановить репрессии против молодежи тогда было некому. И их судили практически ни за что. Предел этому «самопожиранию» в партии и во власти (сверху донизу) положил дальнейший закономерный ход «внутреннего» развития страны, протекавший в напряженнейшей ситуации холодной войны и угрозы атомного нападения США [4, с. 299]. Беспощадные репрессии по отношению к своему собственному народу под воздействием нового «климата» в стране, и в первую очередь через осознание обществом ее закономерной «дореволюционизации», постепенно стали уходить в прошлое. Этим и объяснятся, что уже через три года почти все осужденные по лидскому делу лица оказались на свободе, за исключением Ивана Солдатенкова, вернувшегося домой лишь летом 1956 г.

Сегодня оставшимся в живых лидчанам уже за восемьдесят. Позади у них большая жизнь, в которой было все – тревоги, успехи, переживания и радости. Растут дети, внуки и правнуки. И глядя на них, они наверняка с печалью думают о своей юности, затронутой политическим климатом той поры, и с надеждой на то, что в жизни нынешней молодежи подобное уже никогда не повторится.

Литература

1. Шырокая, В. Дзейнасць падпольнай моладзевай антысавецкай арганізацыі ў г. Лідзе / В. Шырокая // Наша Слова. – № 14. – 7 красавіка 1999. – с. 6; № 15, 14 красавіка 1996. – С. 6.

2. Судебно-следственное дело № 1202 по обвинению Солдатенкова И. П., Каштана Ф. Е., Козловского Ф. П., Логвина А. М. и Параваева В. Ф. по ст. ст. 72а и 76 УК БССР // Архив управления КГБ Республики Беларусь по Гродненской области – Д. 8906 П. – Т. I–II. [опись отсутствует, страницы не пронумерованы].

3. Царюк, И. Крутые дороги: Посвящается Сергею Притыцкому / И. О. Царюк. – Минск: Рифтур, 2012. – 256 с.

4. Кожинов, В. Россиия. Век XX (1939–1964). Опыт беспристрастного исследования / В. В. Кожинов – М.: «Алгоритм», 2001. – 400 с.

Уважаемые читатели!

Журнал «Новая экономика» издается в городе-герое Минске с 2004 г.

Редакция осуществляет свою деятельность на основании устава, а также выданного Министерством информации Республики Беларусь свидетельства о государственной регистрации средства массовой информации № 1206 от 8 февраля 2010 г.

Подписной индекс:
00155 — для физических лиц,
001552 — для юридических лиц.

Сайт журнала: http://neweconomics.info
Адрес электронной почты для поступающих статей и переписки с авторами:
e-mail: neweconomic@mail.ru

Юридический адрес издания:
220025, г. Минск, пер. Ермака, д. 6, оф. 2.

Расчетный счет редакции для добровольных взносов
от физических или юридических лиц:

В бел. руб.: р/с 3015706570018 в ОАО «Технобанк»,
код 182, г. Минск, ул. Мельникайте, 8; УНП 190611736; ОКПО 37665007.

В евро: р/с 3015706572016 в ОАО «Технобанк»,
код 182, г. Минск, ул. Мельникайте, 8; УНП 190611736; ОКПО 37665007.

В рос. руб.: р/с 3015706572029 в ОАО «Технобанк»,
код 182, г. Минск, ул. Мельникайте, 8; УНП 190611736; ОКПО 37665007.

Курсы валют следует уточнять в день платежа.

Подписано в печать 10.03.2015.
Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 42,32. Уч.-изд. л. 34,7.
Тираж 500 экз. Заказ № 0927.

ОДО «Издательство “Четыре четверти”».
Свидетельство о государственное регистрации
издателя, изготовителя и распространителя печатных изданий
№ 1/139 от 08.01.2014, № 3/219 от 21.12.2013.
Ул. Б. Хмельницкого, 8-215, 220013, г. Минск.
Тел./факс: 331 25 42. E-mail: info@4-4.by.

Отпечатано в типографии ООО «Поликрафт».
Ул. Кнорина, 50, корп. 4, к. 401а, 220103, г. Минск.
Лицензия № 02330/466 от 21.04.2014 г.

© «Новая экономика», 2015
Цена договорная