НОВАЯ ЭКОНОМИКА

№ 2 (68)

октябрь
2016

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.

В №2 (68) журнала «Новая экономика»
опубликованы статьи открытого конкурса научных работ
«Кредитование предпринимательства. Поддержка экспорта малого и среднего бизнеса».
Организатор: Редакция журнала «Новая экономика».
Генеральный партнер конкурса — ОАО «Белинвестбанк».

содержание

Дубков С. В. Вступительное слово 5

ЭКОНОМИКА

Байнёв В. Ф., Винник В. Т. Идеологические основания социально-экономического развития 6

Пелих С. А. Региональный форсайт в Беларуси: анализ, проблемы, решения 15

Доронкевич В. В. Актуальные аспекты развития экспорта 19

Горжи Мохаммад Ахмад, Камали Самира Мохаммадреза Инвестиционная модель устойчивого социально-экономического развития Исламской Республики Иран 28

Бойко С. А. Механизмы управления человеческими ресурсами в условиях инновационного развития 32

Барейша А. С. Анализ финансового обеспечения инновационной деятельности в Республике Беларусь 38

Веко Р. В. Построение классификации инноваций как составляющей принятия эффективных управленческих решений 43

Климашёнок А. В. Финансовая устойчивость банка: подходы к определению 46

Уласевич Ю. М. Финансовое состояние субъекта хозяйствования: определение и показатели 52

Аль-Хамзави Акрам Абасс Рхаиф, Короткевич А. И. Состояние финансов организаций Республики Беларусь и оценка эффективности управления финансами субъектов хозяйствования 61

Никонорова М. Е. Факторинг как альтернатива банковскому кредитованию малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь 72

Поплавная О. А. Оценка рисков кредитования заемщиков: применение опыта стран ЕС в банковской практике Республики Беларусь 76

Кулак А. В. Повышение качества оценки надежности банка-контрагента: подходы к прогнозированию 82

Кабушкин С. Н., Никонорова М. Е. Обеспечение стабильности вкладов населения в банках Республики Беларусь 90

Сильванович К. А. Проблемы кредитования банками юридических лиц в современных условиях 95

Сяо Лися Особенности взимания налога с доходов корпораций в зарубежных странах 101

Тылиндус А. С. Анализ позиции Республики Беларусь в международном рейтинге Doing Business 108

Агеенко А. Л. Экономика IT-проектов в Республике Беларусь 112

Думикян М. М. Прогнозирование последствий транснационализации мирового рынка телекоммуникационных услуг 119

Калинин А. Ю. Совершенствование процессов управления интеллектуальной собственностью высшего учебного заведения 125

Смолярова М. А., Полоник С. С. Научные основы развития агропромышленной интеграции 131

Майсюк Е. В. Современное состояние и перспективы развития зерноперерабатывающих предприятий Республики Беларусь 142

Майсюк Е. В. SWOT-анализ как инструмент управления зерноперерабатывающим предприятием 154

Зеневич Ю. Л. Динамика развития лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отрасли Беларуси 166

Басараба А. Ю., Губарь Д. С. Преимущества и недостатки систем теплоснабжения: сравнительный анализ применяемых тарифов для централизованного и электроотопления 171

Ельсуков В. П. Белорусские болота как объект инвестирования в развитие «зеленой» энергетики 175

Стрельченя Е. И. Инновационный подход к методу оценки интеллектуального ресурса региона 184

Давидов П. Гендерные аспекты мотивации работников госсектора Израиля 190

Пань Цянь Основные тенденции процесса старения городского населения Китая . . . 197

общество

Криштапович Л. Е. Народная интеллигенция и «либеральная интеллигенция»: социально-философский портрет 201

Корчицкий С. А. Две волны разрушения гуманитарного образования 208

Шимов В. В. Цивилизационный подход в современном мире: локальные цивилизации и глобализация 213

историческое наследие

Черепица В. Н. Повседневная жизнь войск Гродненского гарнизона во второй половине XIX — начале XX вв. 219

Председатель редакционной коллегии:
Байнёв Валерий Фёдорович,
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)

Бендин Александр Юрьевич,
доктор исторических наук, профессор кафедры богословия
Института теологии Белорусского государственного университета (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)

Шевченко Кирилл Владимирович,
доктор исторических наук, профессор кафедры гражданского права и процесса
филиала Российского государственного социального университета (г. Минск)

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

Заместитель главного редактора:
Ван Чао,
заместитель директора Китайско-Белорусского центра экономических исследований «Один пояс, один путь»

Дорогие друзья!

Соглашаясь выступить генеральным партнером открытого конкурса научных работ «Кредитование предпринимательства. Поддержка экспорта малого и среднего бизнеса» и серии круглых столов, проведенных в рамках конкурса, мы, безусловно, понимали, какая серьезная ответственность ложится на наши плечи.

Мы также осознавали, что кто-то весьма скептически отнесется к заявленной нами роли одного из организаторов столь крупной экономической инициативы, посвященной проблематике малого и среднего предпринимательства.

И этому есть свое объяснение. Еще совсем недавно ОАО «Белинвестбанк» воспринимался излишне консервативным кредитным учреждением, обслуживающим потребности в финансировании исключительно крупных государственных предприятий.

Но жизнь не стоит на месте, и мы тоже меняемся. Мы стали первым государственным банком республики, официально определившим малый и средний бизнес стратегическим сегментом своей клиентской политики.

Мы глубоко убеждены, что малое и среднее предпринимательство, для которого характерна естественная способность оперативно адаптироваться к изменяющейся экономической среде, где зачастую рождаются наиболее креативные, прорывные идеи и инициативы, при должной поддержке бизнес-сообщества, банков и государства способно внести существенный вклад в экономический рост страны.

И несмотря на то, что мы совсем недавно повернулись лицом к этому сегменту бизнеса, нам есть чем гордиться.

Не первый год Банк плодотворно сотрудничает с Банком развития Республики Беларусь, предоставляя финансирование на инвестиционные нужды как действующим компаниям, так и вновь созданным.

Новым финансовым инструментом, используемым для поддержки малого и среднего предпринимательства, стали кредитные ресурсы Европейского банка реконструкции и развития. Благодаря успешному взаимодействию с ЕБРР на поддержку предпринимательства было направлено 10 млн евро.

Но мы не намерены останавливаться на достигнутом. В ближайшее время совместно с ЕБРР будут открыты и реализованы новые амбициозные проекты по финансированию частного предпринимательства, женского предпринимательства, устойчивой энергетики. На организацию этих проектов ЕБРР будет выделено 20 млн евро.

В ходе круглых столов специалисты нашего банка смогли поделиться своим опытом в сфере финансирования и управления кредитными рисками, обменяться мнениями с представителями крупнейших вузов, научных институтов, общественных организаций республики и бизнес-сообщества. Плодотворность, полезность такого общения невозможно переоценить.

Мы глубоко убеждены, что подобные экономические инициативы должны появляться в республике регулярно, проблематика должна усложняться, а круг участников существенно расширяться.

Мы верим, что реализация лучших научных идей белорусских и зарубежных ученых в области экономики и финансов даст толчок развитию позитивных тенденций в обществе.

Благодарим редакцию журнала «Новая экономика» за высокое качество подготовки конкурса научных работ и всех сопутствующих мероприятий.

С уважением ко всем участникам конкурса и круглых столов,

***С. В. Дубков**,*
заместитель председателя Правления ОАО «Белинвестбанк»,
кандидат экономических наук

Идеологические основания социально-экономического развития

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

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

В статье исследуются мировоззренческие основы хозяйственной деятельности человека. Показано, что идеология как инструмент формирования мировоззрения людей выступает важным фактором, определяющим направления и характер социально-экономического развития.

The philosophical foundations of human economic activities are investigated in the article. It has been shown that the ideology as a tool of a person's outlook formation serves as an important factor in determining the direction and nature of the socio-economic development.

Введение

Закономерный итог глобализации — беспрецедентное обострение конкуренции. Прямо на наших глазах термины «конкурентоспособность» и «развитие» превращаются в синонимы к понятиям «жизнеспособность» и «выживание».

К сожалению, мир устроен так, что спускаться по ступенькам с верхних этажей намного легче, чем подниматься. Точно также и регрессировать, деградировать неизмеримо проще, нежели прогрессировать, развиваться. Только высшие смыслы, идеи, цели могут побудить человека так непрактично, нерасчетливо пожертвовать приятным отдыхом, удовольствиями, развлечениями, роскошью ради развития, требующего немалых материальных, физических, умственных трат. Бездуховное же, безыдейное общество, увы, прагматично, расчетливо, рационально идет по пути наименьшего сопротивления, подобно животному подчиняя свою жизнь удовлетворению своих сиюминутных запросов. Недаром в «Гамлете» Уильям Шекспир вопрошал: «*Что значит человек, когда его заветные желанья — еда да сон? Животное — и все!*». А ведь в условиях обострения конкуренции бизнесмен, фирма, государство, выбирая потребление в ущерб развитию, обрекает себя на отставание, а значит, на поражение, уничтожение более дальновидными соперниками.

Таким образом, сугубо хозяйственная, казалось бы, проблема распределения ограниченных ресурсов между текущим потреблением и развитием выходит на высший — мировоззренческий, смысловой, идеологический уровень. И субъекты хозяйствования — люди, фирмы, страны — все время должны решать данную дилемму, исходя из господствующих в обществе представлений о ценностях, идеалах, целях, смыслах. Поэтому формирующая эти представления с помощью СМИ *идеология — это не просто главный экономический институт, но важнейший фактор развития, конкурентоспособности, выживания страны*.

Увы, нынешняя прагматичная экономическая наука уже возвела максимум прибыли, полезности, потребления в ранг главного критерия эффективности хозяйственной деятельности. Значит, только «непрактичная» идеология, апеллирующая к высшим смыслам и идеалам, способна побудить нынешнее общество потребления сделать «нерациональный» выбор в пользу ответственного, нравственного, спасительного развития. Именно в этом главная цель-задача идеоло-

гии! Подвергшееся же деидеологизации общество прагматично, расчетливо, хладнокровно обрекает себя на деградацию, потерю конкурентоспособности, утрату жизнеспособности, а значит, на самоуничтожение.

Развитие — путь к конкурентоспособности и выживанию

Потребности человека, увы, безграничны, поэтому они быстро растут. Для удовлетворения возрастающих запросов человечества требуется все больше и больше ресурсов.

К сожалению, возможности природы объективно ограничены, поэтому конкуренция как борьба за дефицитные природные ресурсы обостряется. Доступ к ним в первую очередь получают конкурентоспособные соперники, то есть те, кто лучше оснащен технически, умнее, энергичнее, профессиональнее, трудолюбивее, целеустремленнее, выносливее, чем другие. Приобретение и совершенствование качеств, дающих возможность их обладателям на свое усмотрение отбирать дефицитные ресурсы у соперников — это и есть рост конкурентоспособности. В первом приближении можно считать, что *развитие — это рост конкурентоспособности*.

Все отстающие в развитии постепенно утрачивают конкурентоспособность. В условиях обострения конкуренции более развитые и конкурентоспособные соперники оставляют отстающим все меньше и меньше ресурсов. Растущий дефицит средств развития еще больше ускоряет процесс отставания. В результате рано или поздно наступает момент, когда отстающим уже не только не остается ресурсов для развития, но и возникает нехватка средств существования, выживания. Поэтому в условиях нарастающей глобализации судьба всякого, отстающего в своем развитии, предопределена. Его ждет утрата конкурентоспособности, дефицит средств развития, нарастающая нехватка средств существования, а значит, неизбежная гибель.

Таким образом, *развитие, прогресс — это приобретение качеств и свойств, повышающих вероятность выживания их обладателя в изменяющемся мире*. И, соответственно, наоборот, деградация, регресс — это утрата таких качеств и свойств, сулящая поражение в конкурентной борьбе и уничтожение более развитыми, конкурентоспособными соперниками. Ничего не поделаешь — таковы безжалостные законы рынка! Таковы объективные законы природы!

Очевидная истина — если ты нынче силен и конкурентоспособен, если твоя прибыль больше других, однако ты расслабился, перестал напрягаться, начал гнаться за потреблением, развлечениями, роскошью, проедая доходы в ущерб развитию, то тебя непременно опередят и уничтожат конкуренты. Все как в спорте. Если нынешний чемпион расслабился, прекратил тренироваться, стал избегать трудностей и потому заплыл жиром, то завтра его сбросят с пьедестала и вообще изгонят из спорта. Сбросят и изгонят те, кто научен и способен жертвовать текущим потреблением, удовольствиями, развлечениями, роскошью ради самого главного — во имя целеустремленного, напряженного развития.

Иными словами, *целеустремленное, напряженное развитие — это не просто рост конкурентоспособности, но главное условие жизнеспособности, а значит, элементарного выживания*. Получается, что выбор между развитием и потреблением — это сакральный выбор между высшим и низшим смыслом существования, сводящийся к альтернативе между прогрессом и деградацией, между процветанием и увяданием, между жизнью и смертью.

Развитие как смысл жизни

Многие из нас, наблюдая за звездным небом, сменой времен года, таинством жизни и смерти задумывались над фундаментальным вопросом: «Для чего все это?» Смысл возникновения всего сущего, эволюции жизни и ее предназначение во всеобщем замысле природы («Божьем замысле») — самая великая тайна. Подобно тому, как таблица умножения непонятна нашим домашним животным в силу неразвитости их интеллекта, проблемы смысла бытия, жизни и ее миссии во Вселенной пока лежат за гранью человеческого понимания. Сегодня, фантазируя, можно только предположить, что предназначение человека предусматривает реализацию любого из целого спектра возможных замыслов природы, начиная с ускорения уничтожения Земли и Вселенной из-за деятельности живых организмов и заканчивая созданием ими системы планетарного, галактического, вселенского рая (коммунизма).

По всей видимости, познание смысла бытия, жизни и выполнение своего предназначения — главная задача, цель, смысл существования человечества, предопределенные ему самой природой (рис. 1) [1]. Очевидно, что решение данной задачи возможно лишь при высоком уровне разума человека.

Таким образом, *смысл существования человечества — развитие, то есть выращивание разума как совокупности мыслительных, познавательных, творческих, коммуникативных способностей людей и накопленных ими знаний об*

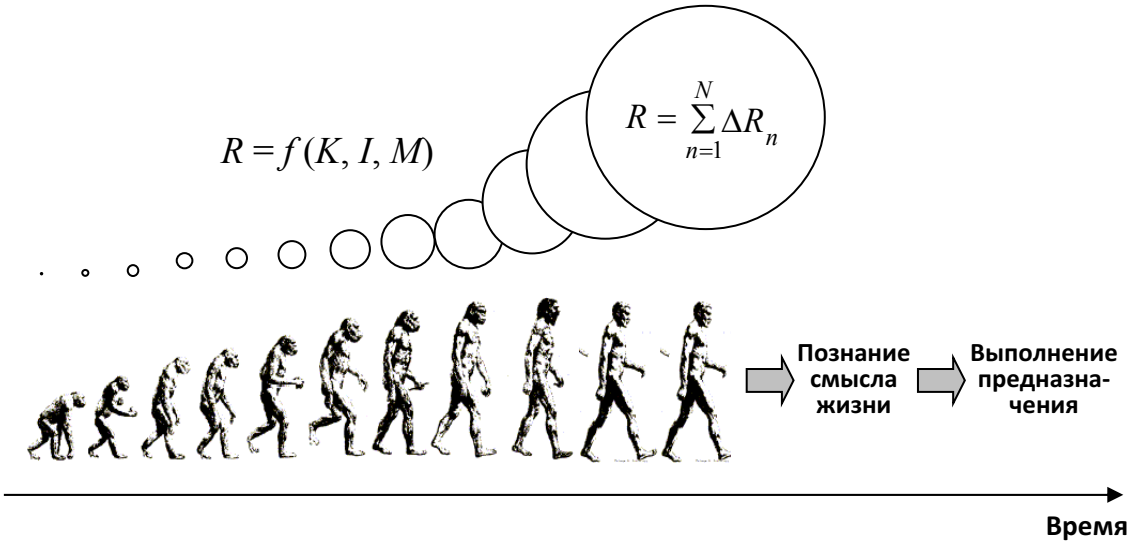

Рисунок 1 – Эволюция человека (жизни на Земле) как целенаправленный процесс выращивания разума

Обозначения на рис. 1:

R – выращенный человечеством разум;
f (K, I, M) – функция, зависящая от накопленных людьми знаний K, их совокупного интеллекта I и нравственности M;
N – количество поколений людей, участвовавших в выращивании разума;
n – порядковый номер поколения людей;
ΔR_n – приращение разума, обеспеченное n-м поколением людей.

окружающей действительности с целью познания замысла природы, постижения смысла бытия, жизни и выполнения предназначения человека. С этих позиций саму жизнь, ее эволюцию можно определить как процесс выращивания Разума в разных конкурирующих друг с другом формах (человечество, флора, фауна) [1].

Неоспоримый факт — именно разум обеспечивает человеку не просто конкурентоспособность по сравнению с другими живыми организмами, но господствующее положение на планете вплоть до ответственности за ее судьбу. С этой предельно общей точки зрения, *развитие человека и человечества — это целенаправленный процесс выращивания разума как ключевого фактора конкурентоспособности, жизнеспособности, выживания.*

Исходя из этого, можно сформулировать и смысл жизни каждого отдельного поколения людей, каждого конкретного человека — обеспечить максимальное приращение разума, внести свой посильный вклад в познание замысла природы, как можно больше приблизить человечество к познанию смысла бытия, жизни и выполнению предназначения человека. Иными словами, *развитие как целенаправленный процесс выращивания разума — это высшая цель и смысл жизни человека и всей нашей цивилизации.* Соответственно, производство благ и их потребление, получение прибыли и удовлетворение потребностей — все это неглавные, второстепенные, низшие, подчиненные развитию процессы и цели, призванные способствовать выращиванию разума — развитию и только. К сожалению, многие из нас путают главную цель со средствами ее достижения, считая именно потребление, развлечения, деньги смыслом своего существования и мало заботясь о развитии.

Нравственность как фактор развития, конкурентоспособности и выживания

После разрушения СССР на планете безоговорочно восторжествовала идеология рыночного либерализма с ее императивами в духе социал-дарвинизма: «Прибыль превыше всего! Уничтожь конкурента, завладей его ресурсами, начни потреблять еще больше и лучше! Деньги не пахнут!» — и т.п. [2]. С точки зрения этих принципов, нравственность является внеэкономической и вообще лишней категорией. В связи с этим понятия, обозначающие «непрагматические» человеческие качества с ярко выраженной нравственной основой, экономистами рыночной ориентации в расчет не принимаются. Термины, обозначающие сострадание, жалость, доброту, доверие, совесть, честь, дружбу, любовь, справедливость, взаимопомощь, ответственность, самопожертвование, неподкупность, принципиальность, доблесть, героизм, патриотизм и т.п., в современной эко-

номической литературе не встречаются. Вместо этого речь идет о максимизации индивидуальной прибыли ради удовлетворения человеческих потребностей.

С точки зрения либерально-рыночной идеологии, развитие — это процесс беспрепятственного, безжалостного уничтожения на рынках более слабых конкурентов более сильными соперниками. При этом под солнцем остаются лишь самые сильные победители, а это и есть развитие! Все точь-в-точь как в дикой природе, где сильные хищники могут беспрепятственно (т. е. свободно, либерально) поедать более слабых животных. Согласно дарвинизму, именно естественный отбор как бескомпромиссное «взаимное пожирание» животными друг друга является двигателем эволюции жизни на Земле [3]. Животный принцип беспрепятственного «взаимного пожирания», будучи транслирован социал-дарвинизмом на человеческое общество, служит основой современных представлений о свободной рыночной конкуренции как об источнике развития, как об абсолютно естественном, якобы предопределенном самой природой процессе.

Несмотря на это, на определенном этапе развития человечества «вдруг» возникла нравственность как совокупность перечисленных выше и других аналогичных им качеств. Как известно, основной критерий нравственности любого деяния обычно формулируется так: «Поступай с людьми так, как хочешь, чтобы они поступали с тобой!». Нетрудно заметить, что в основе нравственных поступков лежит один и тот же, на первый взгляд, нерациональный, непрагматичный, сакральный, почти мистический принцип ***добровольного жертвования*** *благами, интересами, энергией, временем и даже жизнью одних людей в пользу других*. Таинство поста, воздержание, самоограничение, жертвование принципиально непостижимо для безнравственного интеллекта меркантильного «экономического человека» — рыночного индивидуума, озабоченного исключительно максимизацией частной прибыли, индивидуальной полезности и личного потребления.

Однако в природе все имеет смысл. Возникновение нравственности во взаимоотношениях людей также неслучайно. Многочисленные акты взаимного жертвования — это те невидимые узы и нити, которые позволяют чужим, казалось бы, людям стать единым коллективом, сплоченной командой, непобедимой дружиной. Получается, что *нравственность — это умение людей жить в коллективе, их способность подчинять свои запросы общему делу, жертвовать личными интересами и частными благами во имя достижения общей цели*. По большому счету, *нравственность — это коллективизм*.

Способность объединять усилия и ресурсы как прямое следствие нравственных качеств возвысила конкурентоспособность человека по сравнению с другими обитателями Земли до недосягаемых высот. Так, если один человек был легкой добычей для большинства хищников, то в коллективе он не просто обезопасил себя, но и сам стал охотиться на диких зверей, включая непобедимых мамонтов. При расчистке земель от камней и леса, возведении зданий и городов, боевых действиях и т.п. людям также приходилось действовать сообща, жертвуя личными интересами, частными ресурсами и даже жизнью ради выживания рода, общины, племени.

Позже задача обеспечения конкурентоспособности-жизнеспособности потребовала от народов единения в государства, а сегодня уже и в мощные межгосударственные союзы типа ЕС, ЕАЭС, БРИКС, ШОС и т.д. При этом очевидно, что основу всякой интеграции составляют доверие, взаимопомощь, ответственность, добровольное подчинение частных интересов общим целям, сознательное жертвование частью ресурсов, полномочий, свободы, суверенитета ради общего блага, а также другие аналогичные качества с нравственным содержанием. Следовательно, *нравственность как фундамент единения, интеграции, коллективизма является значимым фактором конкурентоспособности, жизнеспособности, выживания*. Не случайно еще в IV веке до н.э. древнегреческий мыслитель Аристотель по данному поводу сказал: «Природа дала человеку оружие — интеллект и нравственность».

Таким образом, разум — это не только накопленные человечеством знания и его совокупный интеллект, но и нравственность как фундамент единения, интеграции, коллективизма (рис. 1). Соответственно, и *развитие как процесс выращивания разума — это целенаправленное приращение знаний об окружающей действительности, интеллекта и нравственности*.

Нравственная деградация объективно дезинтегрирует общество, тормозит развитие экономики, лишает страну конкурентоспособности, жизнеспособности, а значит, будущего. Так, из-за поражения СССР в холодной войне, попавшие под внешнее управление СМИ развернули на постсоветском пространстве разнузданную пропаганду культа потребления, денег, роскоши, насилия, разврата и прочей безнравственности. Целенаправленная подмена высших ценностей и

смыслов низшими, примитивными, сводящимися к погоне за прибылью-потреблением, моральное разложение общества, насаждение предельно безнравственной либерально-рыночной идеологии нанесли сокрушительный удар по экономике республик СССР. Если раньше он почти на равных соперничал с США по ряду отраслей науки и техники (космос, лазеры, мирный атом, электроэнергетика и др.), то сегодня — это сырьевая провинция цивилизованного мира.

Все как в спорте на футбольном турнире. Если в какой-либо команде нет доверия и взаимопомощи между игроками, если они играют каждый сам за себя, ведут себя безответственно, действуют несогласованно и потому зачастую мешают друг другу, то такой «коллектив» обречен на поражение. При прочих равных условиях победа всегда достанется сплоченной, нацеленной на общий результат команде.

Кстати, английский естествоиспытатель Ч. Дарвин, положение которого о естественном отборе как об источнике эволюции было использовано социал-дарвинистами для объявления рыночной конкуренции двигателем экономического развития, в конце жизни пересмотрел свои взгляды. К этому ему вынудило наличие так называемых общественных инстинктов у многих животных: пчел, муравьев, обезьян, волков, львов, рыб, птиц и т.д. Перенося свое осмысление таких инстинктов на человеческое общество, этот английский ученый пришел к выводу, что взаимодействующие на основе конкуренции народы обречены на деградацию и отставание. Он называл их варварскими, указывая, что они будут подчинены и вытеснены цивилизованными народами, строящими взаимоотношения на основе взаимовыручки и коллективизма [4]. Своими последними исследованиями Ч. Дарвин фактически развенчал социал-дарвинизм и основанную на нем идеологию рыночного либерализма, о чем ее адепты, разумеется, предпочитают умалчивать.

Итак, *нравственность как уникальная способность человека сознательно жертвовать личными интересами и частными ресурсами во благо других людей, ради общей цели — это не просто важная экономическая категория, но ключевой фактор прогресса, конкурентоспособности, жизнеспособности и выживания*. Вот почему Святейший Патриарх Кирилл во время своего визита в Киев 24 июля 2009 г. наставлял нас: «Как невозможно построить счастье человека без нравственного начала, так нельзя построить и эффективную экономику без нравственного измерения… Без нравственности человеческое общество существовать не может… Нравственность — это синоним выживания».

Формализованные критерии ответственного социально-экономического развития

Периодически человек сталкивается с необходимостью делать ответственный, нравственный выбор, принципиально сводящийся, как это было показано выше, к альтернативе между текущим личным потреблением и жертвованием во имя других людей и будущего. Родить ребенка или продолжать жить для себя? Сэкономить деньги на строительство жилья для детей или потратить их на отдых у моря? Помочь внукам оплатить учебу или израсходовать всю пенсию на себя? Отслужить в армии или «откосить» от призыва? Честно выполнить свои обязанности или получить взятку? Раскошелиться на очистные сооружения или продолжать сливать нечистоты прямо в реку? Вложить полученную прибыль в обновление отечественного производства или приобрести роскошный замок в Шотландии? Каждый на своем месте, исходя из собственных представлений о ценностях и смыслах, решает подобные проблемы, сводящиеся, в конечном счете, к альтернативе между прогрессом и деградацией нации.

С хозяйственной точки зрения нравственность, ответственность общества определяется тем, как оно расходует вновь созданную в экономике (добавленную) стоимость ($v+m$), состоящую из зарплаты наемников v и прибыли собственников m. Если добавленная стоимость в основном безответственно «проедается», расходуется на чрезмерное потребление, роскошь, удовольствия, развлечения, то в этом случае развитие тормозится. Это сулит будущим поколениям серьезные проблемы. Если же общество, наоборот, ощущает ответственность за судьбу своих потомков и Отечества, то оно во имя развития сознательно ограничивает свои текущие потребности на уровне разумной достаточности.

При этом особые требования в плане нравственности-ответственности предъявляются к владельцам капиталов — частным предпринимателям и государству. Ведь инвестируя прибыль m в те или иные отрасли экономики и сферы деятельности, собственники активов имеют уникальную возможность на свое усмотрение выбирать направления развития всей страны, определять ее будущее, решать судьбу целого народа.

К слову, в процессе приватизации государство добровольно лишается такой возможности. При этом право определять судьбу страны и народа переходит к ограниченному кругу никем не избираемых, подчас вообще иностранных част-

ных лиц — владельцев капиталов. Тем самым *уход государства из экономики, в том числе через приватизацию общенародных активов, является антидемократичным, антиконституционным процессом*. Это следует из того, что народ, являясь согласно Конституции единственным источником власти в стране, де-факто утрачивает право распоряжаться судьбой державы и своим собственным будущим. А участие в приватизации иностранных инвесторов в дополнение к этому лишает страну и народ суверенитета, ибо в этом случае судьбоносные решения вообще принимаются за рубежом.

При этом очевидно, что ресурсов для развития больше в той стране, где, благодаря более высокому уровню развития создается большая добавленная стоимость. Таким образом, *первый формализованный критерий ускоренного социально-экономического развития — максимизация, приращение создаваемой добавленной стоимости*:

$$(v+m) \rightarrow max \qquad (1)$$

Данный критерий реализуется через возрастание производительной силы общества путем целенаправленного приращения его знаний, интеллекта и нравственности (разума), о чем подробно шла речь выше.

Получив совокупную прибыль m, собственник капитала — как частный предприниматель, так и государство — может инвестировать ее часть в развитие отечественного производства в объеме m_1, в том числе $m_{1\text{-}1}$ — в его экстенсивный рост и $m_{1\text{-}2}$ — в его интенсификацию (инновационное обновление, модернизацию). В обоих случаях рост производства увеличивает создаваемую обществом добавленную стоимость ($v+m$). Таким образом, *второй критерий ускоренного социально-экономического развития сводится к максимизации, приросту инвестиций в развитие производства*:

$$m_1 = (m_{1\text{-}1} + m_{1\text{-}2}) \rightarrow max \qquad (2)$$

При этом модернизация производства подразумевает внедрение новой техники и передовых технологий, что требует приращения знаний и интеллекта, то есть еще больше ускоряет процесс развития. Значит, *третий критерий ускоренного социально-экономического развития заключается в максимизации, увеличении доли инвестиционных ресурсов, расходуемых на инновационное обновление отечественного производства, в их общем объеме*:

$$(m_{1\text{-}2} / m_1) \rightarrow max \qquad (3)$$

Часть совокупной прибыли собственник капитала тратит на потребление m_2, в том числе $m_{2\text{-}1}$ — на приобретение необходимых средств существования и $m_{2\text{-}2}$ — на покупку предметов избыточного, чрезмерного потребления (роскоши). Как это было показано выше, нравственное поведение связано с сознательной минимизацией расходов на избыточное, чрезмерное потребление, так как они оставляют обществу меньше средств развития. Таким образом, *четвертый критерий ускоренного социально-экономического развития — минимизация, сознательное снижение расходов на роскошь*:

$$m_{2\text{-}2} \rightarrow min \qquad (4)$$

В идеале расходы на потребление осознанно ограничиваются на минимальном уровне разумной достаточности:

$$m_2 = m_{2\text{-}1} \qquad (4')$$

Не следует упускать из вида, что в условиях глобализации у собственника активов есть еще один вариант использования полученной прибыли — ее вывод за рубеж в объеме m_3. Применительно к постсоветским странам в подавляющем большинстве случаев — это безвозвратный вывоз капиталов в благополучные, прежде всего, западные страны отечественными владельцами активов в объеме $m_{3\text{-}1}$ или же иностранными инвесторами (в том числе финансовыми спекулянтами) в объеме $m_{3\text{-}2}$. К сожалению, оба эти потока следует рассматривать как созданные в стране, однако инвестируемые в развитие не отечественной, а чужой экономики ресурсы. С учетом этого *пятый критерий ускоренного социально-экономического развития ориентирует на минимизацию, снижение инвестиций в развитие иностранной экономики*:

$$(m_{3\text{-}1} + m_{3\text{-}2}) \rightarrow min \qquad (5)$$

Справедливости ради надо отметить, что имеют место немногочисленные случаи создания за рубежом филиалов отечественных предприятий за счет вывода ими туда капиталов в объеме $m_{3\text{-}3}$, которые, разумеется, также следует считать важным инструментом развития национальной экономики. Таким образом, *шестой критерий ускоренного социально-экономического развития — максимизация, наращивание инвестиций в создание прибыльных (при условии возвращения прибыли в страну) национальных активов за рубежом*:

$$m_{3\text{-}3} \rightarrow max \qquad (6)$$

Разумеется, на характер развития национальной экономики определенное влияние оказывает и то, как распоряжаются своей заработной платой *v* наемные работники. Они также могут расходовать ее на банальное потребление, приобретение предметов роскоши, в том числе покупая импортные товары и выезжая в отпуск за рубеж и тем самым инвестируя в развитие не отечественных, а зарубежных предприятий и курортов. Однако поведение наемных работников во многом определяется тем, какие товары и услуги им предлагают собственники капиталов, а значит, также зависит от описанных выше критериев (1–6). К тому же доля остающихся в распоряжении населения бывшего СССР средств развития невелика, поскольку, согласно статистике, удельный вес средств существования (средств элементарного выживания) в их зарплате достигает 40–60 процентов. Это в несколько раз больше, нежели в технологически развитых странах, где собственники оставляют своим наемным работникам гораздо больше ресурсов для развития.

По нашему убеждению, выполнение описанных выше критериев (1–6) способно обеспечить ускоренное развитие национальной экономики, региона, отрасли, предприятия, повысить их конкурентоспособность, жизнеспособность, вероятность выживания во враждебных внешних условиях.

Базовое условие ответственного развития

Как это было показано выше, нравственность как способность к единению, кооперации, интеграции наряду со знаниями и интеллектом является фундаментальным экономическим ресурсом. Мы воочию наблюдаем, как лидеры мировой экономики, отказавшись от внутренней конкуренции во имя достижения глобальной конкурентоспособности, планомерно концентрируют, интегрируют свои активы в рамках мощных транснациональных корпораций (ТНК) и банков (ТНБ), а также межгосударственных союзов и блоков — G7, ЕС, ОЭСР, НАТО и т.д.

Таким образом, *базовое условие конкурентоспособности, жизнеспособности, выживания в условиях глобализации в самом общем виде формулируется так:* «***Инициативная, слаженная работа всех — предпринимателей, предприятий, банков, правительства — на общий результат — развитие и достижение глобальной конкурентоспособности***». Образец такого подхода воочию являет, например, Европейский союз, в котором объединили свои ресурсы и интеллект множество наиболее развитых стран планеты. В частности, общеевропейская корпорация Airbus, в рамках которой интегрировали свои знания, ресурсы, усилия десятки фирм и стран ЕС, сегодня ведущий конкурент на мировом авиационном рынке. Только так, не конкурируя внутри союза, а кооперируясь, взаимно дополняя друг друга ради общей цели, европейцы могут противостоять могучей американской корпорации Boeing и прочим крупным соперникам.

Другой пример — функционирование банковской системы технологически развитых стран. Западные банки, так нерасчетливо, нерационально жертвуя своей прибылью ради выхода из кризиса и дальнейшего развития национальной экономики в целом, планомерно, по сигналам своих центральных банков снизили стоимость кредитов практически до нуля. После этого только наивный дилетант назовет банковскую систему и экономику ведущих стран мира либерально-рыночной!

Что касается банковской системы, то ей следует уделить особое внимание. Именно здесь реализуется наиболее масштабный выбор направлений расходования созданной в стране добавленной стоимости на нужды развития или потребления (рис. 2).

К сожалению, прибыльность производственного сектора ограничена рядом объективных обстоятельств:

1) большой длительностью обращения оборотных средств (многие месяцы и даже годы);

2) необходимостью содержать, ремонтировать, модернизировать дорогостоящие основные средства, включая сложное технологическое оборудование десятков и сотен наименований;

3) потребностью в многочисленном трудовом коллективе, включающем работников десятков и сотен разнообразных профессий, специальностей и квалификаций и т.п.

Торговые посредники, работая по принципу «утром купил — вечером перепродал», объективно не обременены указанными проблемами, а значит, имеют огромные преимущества перед производителями. Это обеспечивает торговцам-посредникам более высокую прибыльность, а значит, позволяет кредитоваться под более высокие проценты, принципиально неподъемные для производственных предприятий. Банки, стремясь к максимальной прибыли, ориентируются на более состоятельных кредитополучателей и потому кредитуют преимущественно торговых посредников. В результате размещенные на банковских счетах средства населения, торговых организаций, производственных предприятий системно «пере-

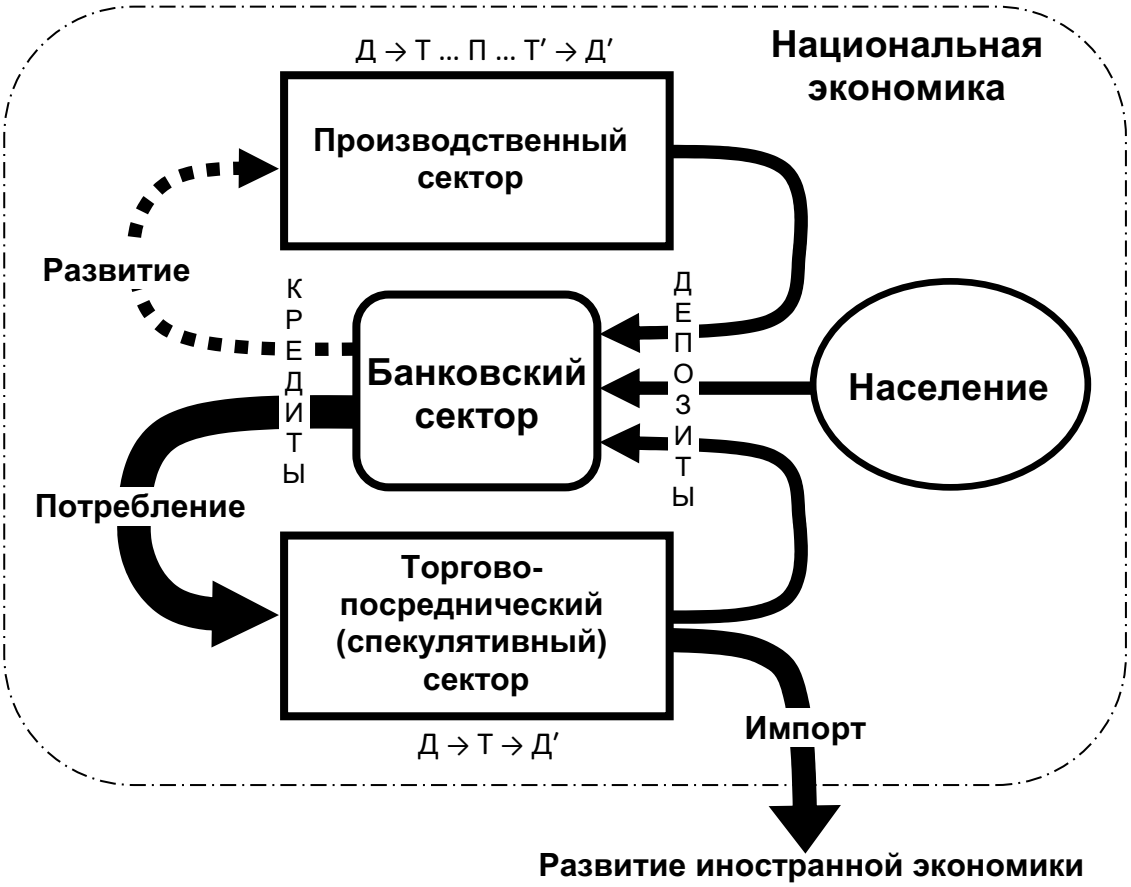

Рисунок 2 – Либеральная банковская система как канал «выкачивания» ресурсов из производства в торгово-посреднический сектор и за рубеж

качиваются» в торгово-посредническую (спекулятивную) сферу. Иными словами, либеральная банковская система, словно насос, методично «выкачивает» ресурсы из производственного сектора в торгово-посредническую сферу, обслуживающую потребление. Тем самым осуществляется своеобразный выбор между развитием и потреблением в пользу последнего.

Последствия такого выбора губительны для национальной экономики, поскольку:

1) в производственном секторе возникает острый денежный дефицит, в то время как сфера потребления переполняется денежными знаками. Несмотря на противоположную направленность этих процессов, они оба согласованно подстегивают инфляцию в стране;

2) «обескровливается» и уничтожается отечественное производство, функционирование которого связано с новой техникой, технологиями, знаниями, определяющими уровень научно-технического развития страны;

3) нарастает импорт, поскольку торговцы-посредники, и без того ориентированные на зарубежные товары, по мере разрушения отечественного производства вынуждены наращивать их ввоз в страну;

4) отток валюты из-за возрастания импорта девальвирует (обесценивает) национальную денежную единицу, что трансформируется в обесценивание нашего труда и опять-таки стимулирует инфляцию.

Таким образом, сегодня жизненно важна *безусловная переориентация банковской системы с получением индивидуальной прибыли на реализацию общественных потребностей, ее жесткое привлечение к решению общенациональных задач развития, достижения глобальной конкурентоспособности, жизнеспособности и выживания*.

И наконец, еще одна важная деталь — импорт является важным каналом развития иностранных производств и экономик за счет создаваемой в стране добавленной стоимости (рис. 2). Это всецело объясняет столь неустанную, настойчивую заботу Всемирного банка, МВФ, других международных организаций о развитии малого и среднего бизнеса в периферийных странах. Учитывая, что такой бизнес работает, главным образом, в торгово-посреднической сфере, эта забота есть не что иное, как желание за счет «обескровливания», разрушения местного производства развивать экономику технологически развитых стран.

Иными словами, *малый и средний бизнес в совокупности с либеральной банковской системой — это действенный инструмент развития иностранного производства за счет разрушения отечественной экономики*. Вот почему с идейной подачи и, разумеется, при материальном стимулировании из-за рубежа местные чиновники неустанно хлопочут о местном малом и среднем бизнесе. Хотя стоит осмотреться и станет очевидно — подлинными локомотивами развития и инноваций являются крупные и сверхкрупные корпорации, создавшие для нас автомобили, компьютеры, средства связи, бытовую технику и т.д. В конкурентной борьбе, как говорится, все средства хороши!

Заключение

Выше уже шла речь о том, что деградировать, опускаться намного проще, нежели подниматься, прогрессировать. Поэтому в условиях свободы большинство людей, увы, предпочитает праздность, удовольствия, развлечения, а не напряженный труд во имя развития. Суммируя эти предпочтения, экономика в условиях рыночного либерализма также деградирует. Об этом однозначно свидетельствуют, например, результаты либерально-рыночных реформ в странах СССР, быстро превративших его из великой сверхдержавы в сырьевую провинцию цивилизованного мира.

Пришла пора открыто признать, что *либерально-рыночная идеология и соответствующая ей доктрина развития, активно навязываемая западными странами своим конкурентам — это идеология деградации, разрушения собственной экономики и самоуничтожения*. Ее поражающая, разрушительная сила связана с тем прагматичным, рациональным, расчетливым выбором который делает большинство людей в пользу потребления, удовольствий, развлечений, роскоши. Идя на поводу у этих сиюминутных и к тому же безграничных потребностей, свободная рыночная экономика реализует их в ущерб развитию, чем разрушает производство, национальную экономику, среду обитания человечества. Результатом ее воплощения уже стали глобальные проблемы цивилизации — экологическая, сырьевая, энергетическая, продовольственная, демографическая, миграционная и т.д. Их дальнейшее усугубление сулит человечеству гибель.

Важно понимать, что нынешняя прагматичная экономическая наука принципиально не способна решить проблему развития, конкурентоспособности, жизнеспособности, выживания. Только формирующая высшие смыслы, немеркантильные идеалы и ценности идеология способна помочь обществу сделать столь нерасчетливый, на первый взгляд, такой непрактичный выбор в пользу развития. Это сакральный, почти мистический выбор, требующий добровольного подчинения частных запросов общественным интересам! Это поистине божественный выбор, подразумевающий осознанное жертвование личным потреблением, частной прибылью и даже жизнью во имя достижения общей высшей цели — выживания, развития, процветания Отечества и цивилизации в целом!

Литература

1. Байнёв, В. Ф Против идеологии рыночного «ничегонеделания» / В. Байнёв // Беларуская думка. — 2016. — № 2. — С. 58–64.

2. Байнёв, В. Ф. Экономическая наука XXI века: стратегическая цель и текущие задачи / В. Ф. Байнёв // Новая экономика. — 2008. — № 11–12. — С. 3–24.

3. Дарвин, Ч. Происхождение видов путем естественного отбора, или Сохранение благоприятствуемых пород в борьбе за жизнь / Ч. Дарвин. — Санкт-Петербург: Наука, 1991. — 455 с.

4. Дарвин, Ч. Происхождение человека и половой отбор / Ч. Дарвин; Пер. с англ. проф. И. Сеченова. — С.-Петербург: Типография И. Н. Скороходова, 1896. — 425 с.

Материал поступил в редакцию 05.09.2016.

Региональный форсайт в Беларуси: анализ, проблемы, решения

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

В условиях глобализации и открытости белорусской экономики требуется комплексное исследование факторов, обусловливающих перспективное развитие региона. В этой связи резко возрастает роль документов, фиксирующих долгосрочное социально-экономическое развитие Беларуси. Форсайт — технология, позволяющая результативно разрабатывать долгосрочные документы экономического развития региона, соблюдая преемственность.

Globalization and openness of the Belarusian economy requires the complex research of factors that make long-term development of the region. The role of documents, containing the long-term socio-economic development of Belarus increases. Foresight is the technology that allows to develop long-term instruments of regional economic development efficiently, observing continuity.

Глобализация мировых экономических, политических, демографических, природных и иных процессов и открытость белорусской экономики требует комплексного исследования факторов, обусловливающих перспективное социально-экономическое развитие региона. В этой связи, роль документов, фиксирующих долгосрочное социально-экономическое развитие регионов Беларуси, резко возрастает. В Беларуси периодически составляются Программы социально-экономического развития регионов и страны на 5 лет. Но каждый долгосрочный план пишется практически заново, с чистого листа. Между тем, в зарубежной практике сейчас существуют технологии, позволяющие результативно разрабатывать долгосрочные документы развития региона (страны), составленные на одной методологической основе, соблюдающие преемственность. Таким документом является форсайт. Форсайт — это новейший инструмент технологии предвидения, который имеет место там, где усиливается процесс делегирования полномочий государства гражданским институтам, способным осуществлять саморегулирование.

Термин Regional Foresight в зарубежной практике используется неоднозначно. Его применяют тогда, когда речь идет о форсайт-проектах, проводимых в различных странах, например, для Бельгии, Голландии и Люксембурга. Этот же термин Regional Foresight используется при проведении форсайта для отдельных автономий или регионов стран, входящих в ЕС.

Для отечественной практики, видимо, целесообразно форсайт использовать как исследование на уровне региона и муниципальных образований.

Следует различать «форсайт» и термин «стратегическое управление», введенный И. Ансоффом в 1970 гг. прошлого столетия. Оно существенно отличается прежде всего тем, что при осуществлении форсайта привлекаются все без исключения заинтересованные стороны социальных групп и субъектов хозяйствования в регионе, так как без применения механизма согласования интересов всех «игроков» в данных обстоятельствах существует вероятность превращения стратегического планирования социально-экономического развития региона в декларацию о желаниях. Использование форсайта в данном случае позволит создать коммуникативные площадки для согласования интересов всех участников процесса социально-экономического развития не только в общем видении долгосрочного будущего, но и в согласовании условий, помогающих «игрокам» подготавливать и принимать управленческие решения.

Следует отличать футурологию — комплекс философских концепций видения отдаленного будущего от форсайта. И футурология, и форсайт являются технологиями предвидения, сходство

которых проявляется в характере предсказаний: в основном, это качественные признаки будущего. Несмотря на их сходство, состоящее в использовании похожих методов для предсказания долгосрочного будущего, между ними имеются принципиальные различия. В то время, как футурология дает критически-категоричную картину, которая не может быть верифицирована никакими методами, кроме как ожиданием будущего, форсайт создает альтернативные сценарии и посредством согласования интересов всех участников процесса активизирует их усилия в построении выбранного варианта будущего, способствует консолидации усилий различных слоев общества по приближению будущего. Кроме того, если форсайт опирается на методы интуитивной экспертизы, которые нацеливают участников форсайта на креативные действия на базе очередного пилотного доклада, то футурологический проект использует метод интуитивной экстраполяции в форме творчества индивидуальной интуиции, а результаты оформляются в виде словесного текста для широкого круга пользователей.

История форсайта (Foresight) началась в области оборонных исследований в 50-х годах XX столетия. Из сферы обороны, из области внутрифирменных секретов данный инструмент перекочевал в экономику, социальную сферу, политику.

Другая точка зрения базируется на том, что форсайт представляет собой методологию, суть которой состоит не только в прогнозировании будущего, но и в согласованной выработке будущего. Фактически форсайт решает проблему достижения консенсуса по поводу будущего, порождая тем самым общественную активность. В такой целостной форме форсайт как технология предвидения формируется лишь к концу прошлого столетия.

Форсайт стал модным на рубеже между вторым и третьим тысячелетиями. В Европейском союзе в марте 2000 г. была принята Лиссабонская стратегия, в которой в благожелательной форме высказано предложение всем странам ЕС шире использовать инновационный инструмент — форсайт, поскольку с его помощью можно определить перспективы развития научно-технической среды, например, перспективность открытий, степень их влияния на деловую жизнь и социальные процессы.

В 90 гг. форсайт начали активно использовать правительства США, Великобритании, Германии, Японии и Австралии. В 2000-х гг. число стран превысило 30. В настоящее время эта методика взята на вооружение не только в Западной Европе, США, Японии, но и рядом развивающихся стран, стран переходной экономики и новых членов ЕС: Венгрии, Чехии, Польши.

Все больше внимания стало уделяться разработке рыночно-ориентированного форсайта, в котором оценивались социальные и культурные последствия появления и внедрения технологии (например, влияния интернета на семейные, политические институты, организацию труда).

Сегодня форсайт используется как системный инструмент влияния на формирование будущего, позволяющий учитывать возможные изменения во всех сферах общественной деятельности: науке и технологиях, экономике, социальных общественных отношениях, культуре. Но задачи ставятся с уклоном использования активности граждан и компаний, с учетом степени развития гражданского общества. Здесь экспертами ЕС определенный акцент делается на активном познании будущего участниками форсайта, каковыми являются следующие группы: политики и представители властей разных уровней, которые, как предполагается, будут лоббировать новые технологии или, может быть, налаживать процесс создания данных общественных благ; ученые разных сфер исследования; активисты и руководители гражданских институтов, отражающие интересы потребителей предсказываемых продуктов и услуг; и, конечно же, предприниматели, представляющие бизнес-сообщество, которое способно производить эти грядущие услуги и продукты в товарной форме.

Исходной позицией форсайта является признание множественности вариантов развития будущего. Какой именно из этих вариантов будет реализован — зависит от решений, принимаемых сегодня. Таким образом, форсайт требует сознательной, «активной» позиции по отношению к будущему и признания того, что выбор, сделанный сегодня, может влиять на формирование или даже создавать картину завтрашнего дня. Итак, форсайт — это процесс, а не документ. Он включает консультативный процесс, обеспечивающий обмен мнениями между участниками. Форсайт сложно сделать в завершенной форме. Можно завершить лишь определенный этап, который через время потребует уточнений. И второе. Признание множественности вариантов развития будущего — смысл форсайта. Но реализуемый грядущий вариант развития зависит от решений, принимаемых сегодня. Выбор, сделанный сегодня, может влиять на видение будущего.

Следует обратить внимание на обстоятельство, что применение форсайта неразрывно свя-

зано с развитием гражданского общества, что весьма актуально для стран с переходной экономикой, так как применение форсайта будет способствовать этому. Гражданское общество является не столько антиподом государства, сколько непосредственной составной частью социума, без которой государство не может развиваться. Оно является основой для формирования государственной машины, действующей в условиях существующей гражданской культуры и наличия групп населения, имеющих партикулярные интересы.

В связи с расширением процессов прозрачности в обществе государство оказывает поддержку гражданским институтам и средствам массовой информации. Нужно отметить, что участие государства в своем стремлении воздействовать на социальные и экономические процессы не всегда имеет успех. Иногда действия государства приводят к негативным последствиям, поэтому должен быть противовес своеволию государственных органов. В качестве такового могут выступать институты гражданского общества, которые через средства массовой информации, через судебную практику, посредством высказывания гражданского неповиновения способны сдерживать необоснованные действия государственных структур, предотвращать нежелательные последствия.

В гражданском обществе люди организуются не только в рамках публично-властных отношений (т. е. нормы, процедуры принятия решений, порядок формирования государственных органов). Состояние гражданского общества зависит от наличия определенных кровнородственных, семейных, языковых, этнических, конфессиональных, профессиональных, этических, административных и других связей. Именно эти различия порождают у отдельных слоев в обществе особые, партикулярные интересы. Отсюда следует, что гражданское общество реализует партикулярные интересы его членов как индивидуальные, так и групповые, фиксирует их автономию внутри гражданского общества. Таким образом, любая существующая государственная организация представляет собой продукт компромиссов, достигнутых взаимодействием различных гражданских институтов.

Характерной особенностью современного этапа развития государства является передача функций в части формирования «правил игры» агентам отраслевого рынка, участникам бизнес-процесса. Историческая трансформация роли государства состоит в том, что вначале гражданское общество наделяет государство полномочиями по регулированию взаимоотношений хозяйствующих субъектов. Затем, по мере упрочнения гражданских институтов, государство начинает возвращать часть своих функций гражданскому обществу на новой основе.

Итак, форсайт — это не документ, а процесс постоянно уточняющего видения будущего с учетом активности заинтересованных участников, вовлеченных в область его формирования. Этот процесс включает в себя три стадии: предварительная или предфорсайт, когда пропагандисты и инициаторы форсайта определяются с целями и задачами предвидения и с источниками финансирования формирования форсайта.

Вторая — фаза форсайта, когда задействованы все сформированные организационные институты, работают эксперты, ведутся проработки и готовятся итоговые документы, именуемые пилотными докладами. В пилотном докладе только фиксируется нынешнее восприятие будущего, отмечаются точки гражданской, властной и научной активности. Вот как объясняет отличительную суть форсайта Поппер Р., сотрудник Института инновационных исследований Манчестерского университета (Великобритания). «Важно понять, что отличает форсайт от традиционного прогнозирования. Участники форсайта открывают новые возможности для формирования, а не только прогнозирования будущего, рассматривая возможные альтернативы будущего и формируя стратегии достижения наиболее перспективных из них».

Прогнозирование (Forecast) осуществляется преимущественно корпорацией ученых, а в формировании форсайта (Foresight) принимают участие в качестве экспертов различные слои общества. Их мнения, опыт, интересы находят свое отражение в суждениях о возможном состоянии будущего. Исходя из сложившейся международной практики разработки форсайтов, в качестве экспертов выступают не только представители науки, но и представители деловых кругов, общественных организаций и властных структур.

Если прогноз — это завершенный документ, который можно пересматривать по истечении определенного срока, то форсайт представляет собой постоянно корректируемый процесс прогнозирования, в зависимости от изменений, происходящих в обществе. Выделяя зоны перспективных исследований и обозначая появление ключевых технологий, которые могут принести наибольшие экономические и социальные выгоды, форсайт формирует ориентиры для всех активных участников гражданского общества.

И, наконец, третья фаза — постфорсайт, когда проводится мониторинг предполагаемых изменений будущего, ведутся повторные этапы исследований, идет верификация ожидаемых событий. На стадии постфорсайта процесс не заканчивается, а ведется подготовка к стадии предфорсайта, с учетом происходящих изменений в развитии исследуемого объекта.

Нам представляется, что если бы применили форсайт в качестве организационной технологии, например, для внедрения в Беларуси «ипотеки», как предусматривалось решениями IV Всебелорусского народного собрания, то этот важнейший рыночный институт уже был бы внедрен. Ипотека затрагивает интересы всех слоев общества, банковского сообщества, интересы регионов, бизнес и так далее.

Пока же можно констатировать, что много сделано, например, парламент принял свод законов, а дело пока не завершено — так как не применен форсайт. Тогда был бы назначен (выбран) руководитель, который на постоянной основе собирал бы рабочую группу, в которую входили бы представители всех заинтересованных сторон. Эта группа разрабатывала бы план действий, отслеживала его выполнение, корректировала в зависимости от происходящих изменений в ситуации, опять составляла план действий и так до завершения проекта.

Итак, форсайт, вбирая все прогрессивное, формируется как новейшая технология предвидения, опирающаяся на то, что будущее создается сегодня, что именно гражданские инициативы составляют базу для стимулирования формирования будущего, что граждане могут влиять на предстоящее многовариантное будущее.

Нам представляется крайне необходимым внедрение форсайта в Беларуси, для чего принято решение Академии управления при Президенте Республики Беларусь начать готовить магистров по форсайту с 2016 г.

Литература

1. Третьяк, В. П. Региональный Форсайт : возможности применения / В. П. Третьяк. — М. : Знание, 2012. — 167 с.

Актуальные аспекты развития экспорта

Доронкевич Виктор Викторович,
руководитель Представительства АО «ЭКСАР»
в Республике Беларусь

В статье анализируются актуальные аспекты развития экспорта Республики Беларусь в рамках Союзного государства Беларуси и России. Оцениваются состояние экспортных возможностей Беларуси и роль финансовых и страховых институтов в стимулировании экспортного потенциала предприятий.

The article analyzes the relevant aspects of the development of exports of the Republic of Belarus within the Union State of Belarus and Russia. Assess the state of export possibilities of Belarus and the role of financial and insurance institutions in promoting the export potential of enterprises.

Введение

Союзное государство Беларуси и России является образцом не только постсоветской, но и евразийской интеграции. За период своего становления и развития оно смогло восстановить многие хозяйственные связи, разорванные в результате распада СССР. До недавнего времени товарооборот между Россией и Беларусью динамично рос, в том числе белорусский импорт из Российской Федерации и белорусский экспорт в третьи страны с использованием российского контента. Расширялся ассортимент товаров и услуг, росли объемы. Темпы наращивания взаимной торговли могли быть большими, если бы субъектам хозяйствования Союзного государства, а также образованного впоследствии Евразийского экономического союза, были бы доступны современные финансовые и нефинансовые инструменты, стимулирующие взаимную торговлю и экспорт в третьи страны. Их появление в Республике Беларусь пришлось на период, когда во взаимной торговле с Российской Федерацией наметился спад, а экспорт стал одним из приоритетов новой белорусской пятилетки. С появлением новых возможностей развития внешнеторговой деятельности и белорусского экспорта создается серьезный задел на будущие годы.

В настоящее время, в силу объективных и субъективных обстоятельств, экспорт Республики Беларусь продолжает падать. По данным Белстата [1], за шесть месяцев 2016 года внешняя торговля товарами составила $ 24, 1026 млрд — на 15,9% меньше аналогичного периода 2015 года. За I полугодие республика экспортировала товаров на $ 11,1394 млрд (-18,8% к уровню января–июня 2015 года), импортировала на $ 12,9632 млрд (-13,3%). В итоге отрицательное сальдо внешней торговли товарами составило $ 1,8238 млрд. В I полугодии 2015 года сальдо также было отрицательным (-$ 1,2382 млрд), однако значительно меньше показателя шести месяцев текущего года.

Особенно заметно сократился товарооборот Республики Беларусь с главным торговым партнером — Российской Федерацией: за I полугодие 2016 года он составил $ 12,276,5 млрд — на 9,9% меньше, чем в январе-июне 2015 года. Экспорт белорусских товаров в Россию упал до $ 4,8167 млрд (-4,2%), импорт из России упал до $ 7,4598 млрд (-13,2%). Положительным моментом можно считать сокращение отрицательного сальдо белорусской стороны в торговле с российской стороной: — $ 2,6431 млрд за I полугодие 2016 года (-$ 3,5673 млрд за такой же период 2015 года). Однако данный относительно позитивный момент меркнет на фоне сокращения валютной выручки от экспорта.

Совершенно справедливо отметили Президент Российской Федерации и Председатель Правительства Российской Федерации во время визитов в Республику Беларусь: экспорт сократился в долларовом выражении, но выросли объемы и ассортимент белорусского экспорта [14–17]. Однако импорт белорусская сторона оплачивает не по бартерным схемам, а долларами США, евро и российскими рублями. Поэтому сокращение экспорта в долларовом эквиваленте вызывает серьезную озабоченность белорусской стороны.

Сокращение объемов внешней торговли товарами характерно не только для торговли с Россией, но и с другими партнерами по Евразийско-

Баланс внешней торговли товарами Республики Беларусь за январь-июнь 2016 г.

(миллионов долларов США; в текущих ценах)[1]

	Январь-июнь 2015 г.	Январь-июнь 2016 г.	Январь-июнь 2016 г. в % к январю-июню 2015 г.	Справочно (по уточненным данным)	
				январь-май 2016 г.	январь-май 2016 г. в % к январю-маю 2015 г.
Внешняя торговля товарами - всего					
оборот	28 664,2	24 102,6	84,1	19 413,4	83,5
экспорт	13 713,0	11 139,4	81,2	8 908,4	80,8
импорт	14 951,2	12 963,2	86,7	10 505,0	86,0
сальдо	-1 238,2	-1 823,8		-1 596,6	
страны СНГ					
оборот	15 908,3	14 471,1	91,0	11 624,9	90,5
экспорт	6 768,0	6 485,1	95,8	5 150,4	96,9
импорт	9 140,3	7 986,0	87,4	6 474,5	85,9
сальдо	-2 372,3	-1 500,9		-1 324,1	
государства-члены Евразийского экономического союза					
оборот	13 962,2	12 473,1	89,3	10 018,3	87,9
экспорт	5 332,8	4 991,0	93,6	3 948,9	92,7
импорт	8 629,4	7 482,1	86,7	6 069,4	85,1
сальдо	-3 296,6	-2 491,1		-2 120,5	
Российская Федерация					
оборот	13 623,3	12 276,5	90,1	9 859,6	88,7
экспорт	5 028,0	4 816,7	95,8	3 806,8	94,8
импорт	8 595,3	7 459,8	86,8	6 052,8	85,2
сальдо	-3 567,3	-2 643,1		-2 246,0	
страны вне СНГ					
оборот	12 755,9	9 631,5	75,5	7 788,5	74,9
экспорт	6 945,0	4 654,3	67,0	3 758,0	65,8
импорт	5 810,9	4 977,2	85,7	4 030,5	86,1
сальдо	1 134,1	-322,9		-272,5	
страны Европейского союза					
оборот	7 608,0	5 833,7	76,7	4 763,3	76,2
экспорт	4 765,2	3 258,1	68,4	2 678,3	67,7
импорт	2 842,8	2 575,6	90,6	2 085,0	90,9
сальдо	1 922,4	682,5		593,3	

Рисунок 1 – Баланс внешней торговли товарами Республики Беларусь за январь–июнь 2016 г.
Источник: Белстат [1]

му союзу. По данным Белстата, со странами ЕАЭС товарооборот Беларуси упал до $ 12,4731 млрд (-10,7%): экспорт сократился на 6,4% до $ 4,991 млрд, импорт — на 13,3% до $ 7,482,1 млрд. Отрицательное сальдо белоруской стороны при этом существенно сократилось: $ 2,4911 млрд за I полугодие 2016 года (-$ 2 млрд за такой же период прошлого года).

Товарооборот Беларуси со странами Евросоюза упал еще больше — на 23,3% до $ 5,8337 млрд. За I полугодие белорусский экспорт сократился на 31,6% до $ 3,2581 млрд, импорт — на 9,4% до $ 2,575,6 млрд. Положительное сальдо в торговле с ЕС существенно сократилось и составило $ 0,6825 млрд за I полугодие 2016 года ($ 1,9224 млрд за такой же период 2015 года).

В январе–июне 2016 года товарооборот Республики Беларусь со странами СНГ составил 91% прошлогоднего уровня, а с остальными странами — торговыми партнерами — 75,5%. Товарооборот в денежном выражении составил $ 14,4711 млрд и $ 9,6315 млрд соответственно. Для сравнения: за I полугодие 2015 года белорусский товарооборот со странами вне СНГ составил $ 12,7559 млрд и $ 15,9083 млрд со странами СНГ. Из данных Белстата следует, что белорусский экспорт упал не только на традиционных рынках, но и на новых (см. рис.1).

[1] Здесь и далее по тексту данные приведены в неденоминированных белорусских рублях.

По данным Национального Банка Республики Беларусь, за январь–июнь внешнеторговый оборот товаров и услуг сократился на 13,6% к аналогичному периоду 2015 года и составил $ 28,1563 млрд [13]. За I полугодие экспорт составил $ 14,0038 млрд (-16,1%), импорт упал до $ 14,1525 млрд (-11%), сальдо внешней торговли товарами и услугами сложилось отрицательным: - $ 148,7 млн ($ 783,1 млн в I полугодии 2015 года).

В торговле товарами оборот упал на 15,9% до $ 23,0158 млрд: экспорт сократился на 18,8% до $ 10,9383 млрд, импорт — на 13% до $ 12,0775 млрд. Сальдо внешней торговли товарами для республики сложилось отрицательное: - $ 1,1392 млрд (-$ 397 млн в I полугодии 2015 года).

Внешнеторговый оборот услуг Беларуси сократился на 2% к январю–июню 2015 года и составил $ 5,1405 млрд. Белорусский экспорт услуг упал на 4,6% — до $ 3,0655 млрд, а импорт услуг вырос на 2,1%. Сальдо Беларуси в торговле услугами сократилось до $ 0,9905 млрд ($ 1,1801 млрд в I полугодии 2015 года (-16,1%).

Данные Национального банка Республики Беларусь несколько отличаются от данных Белстата, однако оба ведомства указывают на очевидные тенденции сокращения экспорта, которые отмечались и в прошлом 2015 году [18]. Сокращение экспорта и импорта свидетельствует о необходимости реализации неотложных мер по стимулированию деловой активности в целом и экспорта в частности.

Торговля со странами ЕАЭС является основой белорусской внешней торговли, а состояние торговли с Россией является индикатором состояния белорусской внешней торговли. Дело в том, что на долю РФ приходится почти половина белорусского товарооборота. Для сравнения: на долю второго по значимости внешнеэкономического партнера Беларуси — Германии — приходится примерно десятая часть товарооборота с Россией [2]. Именно поэтому стимулирование товарооборота между Россией и Беларусью другими словами есть стимулирование поставок российских товаров и услуг на белорусский рынок и поставок белорусских товаров и услуг в Россию — на традиционный и крупнейший рынок, это является задачей №1.

Объективно, на рынке Республики Беларусь сейчас активно работают в сфере развития и поддержки внешнеэкономической деятельности две организации: Белорусское республиканское унитарное предприятие экспортно-импортного страхования «БЕЛЭКСИМГАРАНТ» и «Банк развития Республики Беларусь». При анализе возможностей поддержки следует учитывать и других крупных игроков белорусского финансового рынка и рынка страхования внешнеэкономической деятельности, но понимая, что ни по капитализации, ни по имеющимся у них инструментам и полномочиям они не могут серьезно повлиять на ситуацию — задать тенденцию либо предложить бизнесу продукт, сопоставимый с двумя вышеуказанными лидерами [3].

Международный опыт свидетельствует о существенной роли банков в развитии экспортного потенциала и наращивании объемов международной торговли. Именно банки на современном этапе играют ключевую роль в финансировании сделок, минимизации рисков, привлечении иностранных кредитных линий, организации международных расчетов с применением аккредитивов, банковских гарантий и пр. На уровне международных межбанковских отношений решаются задачи организации финансирования торговых сделок с использованием продуктов экспортных кредитных агентств и именно банки должны являться основными проводниками преимуществ развития экспорта.

Согласно данным аналитических материалов, публикуемых в журнале Trade Finance (Euromoney Group), крупнейшим кредитором среди экспортно-кредитных агентств по итогам I полугодия 2016 года стал Экспортно-импортный банк Китая (Chexim), заключивший 30 сделок общим объемом 13,081 млрд долл. США. Также в первой пятерке рейтинга расположились Японский банк международного сотрудничества (JBIC), Экспортно-импортный банк Индии (Exim India), Экспортно-кредитное агентство Канады (EDC) и Банк развития Германии (KfW). Данные о кредиторах отражены в таблице 1.

В свою очередь, ТОП-10 крупнейших мировых кредиторов среди специализированных институтов развития преимущественно представлен азиатскими финансовыми институтами. К примеру, Банк развития Китая (CDB), традиционно участвующий в финансировании масштабных проектов, реализовал в I полугодии 2016 года две сделки в нефтегазовом секторе общим объемом 20,6 млрд долл. США, благодаря чему и занял первую позицию в данном рейтинге. Данные о крупнейших мировых кредиторах представлены в таблице 2.

Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко неоднократно подчеркивал необходимость наращивания экспорта [11, 12]. Среди важнейших показателей «Проекта программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы» значится экспорт:

Таблица 1 – Рейтинг крупнейших кредиторов среди экспортно-кредитных агентств по итогам I полугодия 2016 года

Место в рейтинге	Кредитор	Объем кредитной поддержки, млн долл. США	Количество сделок
1	Экспортно-импортный банк Китая	13 081	30
2	Японский банк международного сотрудничества	8542	27
3	Экспортно-импортный банк Индии	3793	11
4	Экспортно-кредитное агентство Канады	3147	38
5	Банк развития Германии	1407	15
6	Экспортно-импортный банк Кореи	1059	9
7	Экспортно-импортный банк США	485	2
8	Экспортно-кредитное агентство Великобритании	457	2
9	Корпорация частных зарубежных инвестиций	250	1
10	Экспортно-кредитное агентство Норвегии	234	3

Источник: Разработка автора на основе [20]

Таблица 2 – Рейтинг крупнейших кредиторов среди финансовых институтов развития по итогам I полугодия 2016 года

Место в рейтинге	Кредитор	Объем кредитной поддержки, млн долл. США	Количество сделок
1	Банк развития Китая	20 600	2
2	Экспортно-импортный банк Китая	13 081	30
3	Японский банк международного сотрудничества	8542	27
4	Экспортно-импортный банк Индии	3793	11
5	Экспортно-кредитное агентство Канады	3224	40
6	Банк развития Германии	2173	18
7	Европейский инвестиционный банк	1502	5
8	Экспортно-импортный банк Кореи	1059	9
9	Всемирный банк	730	7
10	Экспортно-импортный банк США	485	2

Источник: Разработка автора на основе [20]

«Экспорт — основа нашей открытой экономики, поступления валюты в страну, прибыли предприятиям, налогов в бюджет» [4]. В документе, одобренном на «Всебелорусском народном собрании», прямо говорится о Банке развития Республики Беларусь как о важнейшем инструменте поддержки белорусского экспорта: «Продолжится совершенствование деятельности Банка развития Республики Беларусь как государственного института поддержки приоритетных направлений развития экономики. Основной акцент будет сделан на кредитовании экспорта, финансировании инвестиционных проектов, в том числе государственно-частного партнерства». О наращивании экспортного потенциала республики говорится и в других разделах данного документа, данному вопросу посвящен специальный раздел «Рост экспорта и выход на новые рынки», в котором сказано: «В предстоящем пятилетии внешнеэкономическая деятельность будет направлена на обеспечение сбалансированности внешней торговли на основе опережающих темпов роста экспорта, использования конкурентных преимуществ страны, эффективного участия в международном разделении труда и интеграционных процессах».

Основными направлениям внешнеэкономической деятельности Беларуси в наступившей пятилетке определены:

- повышение эффективности национальной системы стимулирования и продвижения экспорта, его таможенного администрирования;
- переориентация товарных потоков на новые перспективные рынки при закреплении позиций на традиционных рынках;

• расширение торгово-экономических связей с различными странами, региональными объединениями и международными экономическими организациями, в том числе с ВТО;

• приоритетом внешней политики Беларуси на европейском векторе станет интенсификация партнерства со странами Европейского союза в сферах торговли и инвестиций, транспорта, транзита, трансграничного и регионального сотрудничества, упрощения визового режима, охраны окружающей среды;

• будет активизирована работа по развитию экономического взаимодействия со странами «дальней дуги» в Азиатском, Латиноамериканском, Ближневосточном и Африканском регионах, по выходу и закреплению на рынках государств, имеющих значительный потенциал для взаимовыгодного сотрудничества.

Решению поставленных задач развитию экспорта Беларуси должны способствовать:

• улучшение товарной структуры экспорта путем увеличения доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции, номенклатуры товаров с высокой добавленной стоимостью, сокращения удельного веса сырьевого экспорта;

• опережающее развитие экспорта услуг, в том числе за счет более эффективного использования транзитных возможностей республики и ускоренного развития наукоемких видов услуг;

• обеспечение пакетного принципа продаж, предусматривающего предложение с основным продуктом комплекса сопутствующих товаров и услуг (полноценное пред- и послепродажное обслуживание, консультации, поставка запасных частей, расходных материалов).

В новом пятилетнем плане также сказано о диверсификации экспорта, что предполагает освоение новых рынков, в том числе и тех, где белорусских производителей не знают совсем или на которых давно сложилась жесткая конкурентная среда. О развитии, поддержке и стимулировании экспорта сказано также в других важнейших документах, определяющих стратегические и тактические задачи развития Беларуси на пятилетку.

Указ «О задачах социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 год» предусматривает наращивание экспорта товаров и услуг — не менее чем на 3,5% к уровню прошлого года [10]. Конкретные задачи по реализации данной цели определены в постановлении Совета Министров № 1085 от 24 декабря 2015 года [6] — в нем конкретные задания по наращиванию экспорта товаров (по методологии статистики внешней торговли товарами) и услуг (по методологии статистики внешней торговли товарами и услугами) в процентах к соответствующему периоду 2015 года доведены до министерств и госконцернов. Документом также определены ключевые показатели эффективности работы председателей облисполкомов и Минского горисполкома на 2016 год, среди показателей — прирост экспорта товаров и услуг.

Совместным постановлением Совета Министров и Национального Банка Республики Беларусь № 28/2 от 18 января 2016 года утвержден «Комплекс мер по решению задач социально-экономического развития Республики Беларусь в 2016 году и обеспечению макроэкономической сбалансированности» [5]. В документе особое внимание уделено внешнеэкономической и интеграционной политике. В данной сфере предусмотрено утверждение Национальной программы поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы, разработка плана поддержки белорусских экспортеров, реализация решений Евразийского межправительственного совета по совместному развитию экспорта товаров и услуг на рынки третьих стран. Также уделено внимание диверсификации экспорта, процессу вступления республики в ВТО, либерализации законодательства, регулирующего порядок проведения и контроля внешнеторговых операций.

В июле постановлением Совета Министров Республики Беларусь утверждены Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы и «дорожная карта» мероприятий по реализации Национальной программы на 2016–2020 годы [7, 8, 9]. Программа разработана для определения конкретных целей и задач в рамках приоритета социально-экономического развития «Экспорт» и направлений их реализации. В документе определяются конкретные меры поддержки экспорта, имеющие конечную цель — диверсифицировать и нарастить объемы экспорта. Помимо прочего, программой предусмотрено продвижение «экспортной культуры» в виде закрепления в массовом сознании значимости экспорта как фактора развития и повышения его приоритетности.

Национальная программа поддержки и развития экспорта и «дорожная карта» по ее реализации тесно связаны со вторым этапом (2021–2030 годы) Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года, которой предусмотрена диверсификация экспорта для равного распределения экспортных поставок между тремя рынками: ЕАЭС, ЕС и иных стран, в том числе стран

«дальней дуги» (страны Азии и Океании, Африки и Ближнего Востока, Латинской Америки), которое к 2020 году должно составить соотношение по трети на каждый из этих рынков.

Созданная нормативно-правовая база четко определяет цели и задачи внешнеэкономической деятельности, конкретные показатели и даже персонально ответственных за их достижение. Как их реализовать — это и есть ключевой вопрос. В подобных ситуациях необходимо сконцентрироваться на определении скрытых резервов и поиске новых возможностей.

Развитие экспорта является наиболее актуальной и важной задачей для роста любой экономики. Именно для этих целей в Российской Федерации в 2011 году создано Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР). С целью развития совместных российско-белорусских внешнеэкономических проектов 25 сентября 2015 г. в Минске было открыто первое зарубежное Представительство Российского экспортного страхового агентства.

Помимо практической помощи в реализации совместных проектов Представительство АО «ЭКСАР» в Республике Беларусь большое внимание уделяет информированию и обучению представителей бизнес-сообщества о новых возможностях оказания финансовой и нефинансовой поддержки экспорту, ведь Агентством успешно применяются продукты и лучший международный опыт, позволяющие эффективно поддерживать и развивать экспорто-ориентированные проекты.

АО «ЭКСАР» через свое Представительство в Республике Беларусь активно работает в партнерстве с белорусскими банками и страховыми организациями, оно может существенно дополнять финансовыми возможностями и предлагаемыми инструментами рычаг поддержки белорусско-российских экспортно-импортных операций.

Очевидно, большинство белорусских предприятий, в том числе крупных, не готовы самостоятельно нести издержки при реализации столь амбициозных задач. Собственных оборотных средств у них не достаточно, а продукты банковских, страховых и иных организаций дороги. «Банк развития Республики Беларусь», АСБ «Беларусбанк», другие крупнейшие финансово-банковские и страховые организации могут сыграть роль локомотива в поддержке белорусского экспорта, прежде всего — на традиционные рынки, где белорусских производителей хорошо знают и ценят. Тем более, что планируется создать также специализированную институциональную структуру по проведению единой государственной политики в области поддержки экспорта [19]. В свою очередь АО «ЭКСАР» через свое Представительство в Республике Беларусь сможет поддержать развитие совместных интеграционных проектов и программ с использованием передового международного и отечественного опыта, с участием российских экспортеров в области поставок оборудования и продукции российского производства, содержащих в своем составе не менее 30% российского контента. Это могут быть проекты по модернизации и созданию новых современных экспортно-ориентированных производств, участие в совместных проектах, ориентированных на развитие экспорта в третьи страны и на новые рынки.

Исторически сложившиеся структура развития производства, торгово-экономические связи и отношения между Россией и Беларусью позволяют говорить о серьезных возможностях и перспективах работы Представительства ЭКСАР в Республике Беларусь. Развитие металлургии, тяжелого машиностроения, нефтехимической, радиоэлектронной промышленности, переработка сельскохозяйственной продукции и другие отрасли имеют серьезный потенциал для развития межотраслевой торгово-экономической интеграции, для увеличения как прямого, так и промежуточного экспорта. Об этом постоянно говорят представители экономических блоков правительств России и Беларуси, Парламентского собрания Союзного государства и национальных парламентов стран ЕАЭС.

Наличие тесных взаимосвязей между субъектами наших стран является основным фактором, определяющим ключевые приоритеты в области организации и расширения сотрудничества с потребителями российской продукции в Республике Беларусь. Не случайно БССР считалась «сборочным цехом Советского Союза». Многие белорусские предприятия до сих пор используют в производстве конечного продукта российский промежуточный импорт, а продают конечную продукцию не только в России. ЭКСАР предоставляет возможности страховой поддержки экспорта такой продукции с использованием возможностей банков и финансовых институтов стран СНГ. Среди преимуществ программы: возможность получения/увеличения периода отсрочки, расширения доступа к финансированию на более льготных, по сравнению с рыночными, условиях, увеличения сроков финансирования, предоставление кредитных ресурсов иностранным покупателям для приобретения российской

высокотехнологичной продукции. Ее использование белорусскими смежниками способно увеличить инновационность и технологичность белорусского экспорта.

Серьезные наработки по формированию портфеля проектов были сделаны ЭКСАР еще до открытия Представительства в Республике Беларусь. После открытия Представительства существенно упростились и ускорились процессы коммуникаций и общения с клиентами и банками. Новые возможности сокращения рисков и оптимизации финансирования, предоставляемые вместе с продуктами ЭКСАР, еще недостаточно известны в республике, так как не являются массовым продуктом и не рекламируются в СМИ. Однако среди представителей крупного и среднего бизнеса они уже вызывают существенный интерес, привлекая потенциальных партнеров.

Действуя в рамках государственной программы, ЭКСАР решает конкретные задачи по увеличению объема поддержанного экспорта, в том числе по совместным белорусско-российским проектам. Примером является поставка продукции «МАЗ» на Кубу при поддержке ЭКСАР, «Белэксимгарант» и «Банка развития Республики Беларусь». Не секрет, что в продукции Минского автозавода, как и в продукции многих белорусских предприятий, велика доля комплектующих российского производства. Белорусская компания «Марко» — лидер обувной промышленности в Республике Беларусь — использует возможности ЭКСАР при организации поставок российского сырья для нужд собственного производства и успешно развивает экспорт своей продукции. Также использует новые возможности белорусская компания «ЭКОМ» — производитель сейфов, несгораемых бухгалтерских шкафов и другой продукции из металла, которая приобретает сырье из России, используя более льготное финансирование под страховку ЭКСАР. «ЭКОМ» производит и поставляет на рынок продукцию собственного производства с высокой долей добавленной стоимости.

В рамках программы развития Российского экспортного центра новые возможности поддержки и развития экспорта с использованием инструментов ЭКСАР получают также субъекты малого и среднего предпринимательства. В частности, ЭКСАР предоставляет возможность организации связанного финансирования под экспортные поставки из России по более льготным, по сравнению с рыночными, условиям. В итоге снимаются риски российских экспортеров и обеспечивается приток инвестиций в Республику Беларусь. Причем речь идет не только о торговле, но также о российско-белорусских проектах в реальном секторе, например, при строительстве новых заводов в Республике Беларусь, способных производить импортозамещающую, инновационную и ориентированную на экспорт продукцию (строительство Миорского металлопрокатного завода, строительство завода по производству технического углерода в СЭЗ «Могилев» и другие).

При осуществлении экспортно-импортных операций, при продвижении отечественной продукции на новые рынки имеется классический риск неплатежей. Благодаря ЭКСАР российское предприятие-экспортер получает нулевой риск не поступления платежа от иностранного покупателя, возможность оформления льготного финансирования, предоставления отсрочки покупателю на более льготных условиях. Белорусская компания — покупатель российской продукции при поддержке ЭКСАР получает возможность перехода от предоплаты к отсрочке платежа, так как ЭКСАР закроет риск неплатежа за белорусскую компанию. Также белорусская компания получает возможность использовать более льготное финансирование российского финансирующего банка напрямую либо через кредитующий белорусский банк, учитывая программу предоставления льгот и субсидий при финансировании поставок продукции российского производства. Банки Беларуси также заинтересованы в этой работе, т. к. для них это открывает дополнительные возможность привлечения иностранных инвестиций на более льготных условиях. Для белорусских клиентов (как крупных компаний, так и для малого и среднего бизнеса) наибольший интерес из продуктов ЭКСАР представляют «Страхование кредита поставщика», «Страхование кредита покупателю» и «Страхование подтвержденного аккредитива».

Заключение

В 2015 году, как и в 2016 году, объем взаимной торговли между Беларусью и Россией в номинальном выражении резко сократился. На товарообороте сказались падение мировых цен, ужесточение конкуренции, сокращение спроса и другие факторы. Тем не менее, правительства России и Беларуси, а также компании двух стран, действуя в интересах национальных производителей товаров и услуг, полны решимости развивать экспорт и наращивать взаимный товарооборот. Существуют возможности минимизации рисков внешнеэкономической деятельности, доступные белорусским и российским субъектам хозяйство-

вания, позволяющие нарастить производство инновационной, импортозамещающей и экспортоориентированной продукции.

Высокий уровень экономической интеграции между предприятиями Республики Беларусь и Российской Федерации, активное развитие и использование современных инструментов поддержки во внешнеэкономической деятельности, предоставляют уникальные возможности субъектам хозяйствования, не доступные не только партнерам по ЕАЭС, но и многим конкурентам из стран дальнего зарубежья.

Справка журнала «Новая экономика»

Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) создано в 2011 году. Основная цель деятельности агентства — поддержка высокотехнологичного экспорта посредством страхования кредитных и политических рисков по экспортным кредитам и страхования российских инвестиций за рубежом от политических рисков. С 10 декабря 2015 г. единственным акционером ЭКСАР является АО «Российский экспортный центр». 25 сентября 2015 г. открыто Представительство АО «ЭКСАР» в Республике Беларусь.

Литература

1. Баланс внешней торговли товарами Республики Беларусь за январь-июнь 2016 г. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/operativnye-dannye_5/balans-vneshnei-torgovli-tovarami-respubliki-belarus/

2. Экспорт и импорт с отдельными странами в январе–мае 2016 г. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/operativnye-dannye_5/eksport-import-s-otdelnymi-stranami/

3. Рынок страховых услуг 2015 / Юнитер [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.uniter.by/upload/Insurance%20industry.pdf

4. Проект программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://president.gov.by/ru/sobranie/

5. Комплекс мер по решению задач социально-экономического развития Республики Беларусь в 2016 году и обеспечению макроэкономической сбалансированности // Совет Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/file579cc4076ac5948a.PDF

6. «О реализации задач социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 год». Постановление Совета Министров Республики Беларусь 24 декабря 2015 г. №1085 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21501085

7. «О поддержке и развитии экспорта Республики Беларусь в 2016–2020 годах». Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 01.08.2016 №604 // Совет Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/file0228f1660d347c0a.PDF

8. Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы // Совет Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/fileaff83a3fc04eb9c0.PDF

9. «Дорожная карта» мероприятий по реализации Национальной программы поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы // Совет Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/file4ab790fd63e0e1a4.PDF

10. Указ № 504 «О задачах социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 год» // Минэкономики РБ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.economy.gov.by/dadvfiles/002373_733816_1.pdf

11. Обращение с ежегодным Посланием к белорусскому народу и Национальному собранию // Пресс-служба Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/aleksandr-lukashenko-21-apreljа-obratitsja-s-ezhegodnym-poslaniem-k-belorusskomu-narodu-i-natsionalnomu-13517/

12. Отчет правительства, Национального банка, облисполкомов и Минского горисполкома // Пресс-служба Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/otchet-pravitelstva-natsionalnogo-banka-oblispolkomov-i-minskogo-gorispolkoma-13502/

13. Внешняя торговля товарами и услугами Республики Беларусь // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/ForeignTrade/

14. Путин: РФ и Белоруссия могут вернуть товарооборот на траекторию роста // «РИА Новости» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://ria.ru/economy/20160225/1380437308.html

15. Путин в Минске: Взаимная торговля падает, но только в стоимостном выражении // ИА REGNUM [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://regnum.ru/news/economy/2142639.html

16. Правительство Белоруссии считает торговлю с Россией успешной // ИА REGNUM [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://regnum.ru/news/economy/2131351.html

17. Медведев заявил в Белоруссии о необходимости снятия внешнеторговых барьеров // ИА REGNUM [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://regnum.ru/news/economy/2131299.html

18. Основные показатели внешней торговли // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/osnovnye-pokazateli-za-period-s-__-po-____gody_10/osnovnye-pokazateli-vneshnei-torgovli/

19. Наблюдательным советом Банка развития рассмотрены итоги выполнения Стратегии развития Банка до 2015 года и утвержден Стратегический план развития Банка на 2016–2020 годы // ОАО «Банк развития Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://brrb.by/pressroom/news/nablyudatelnyim-sovetom-banka-razvitiya-rassmotrenyi-itogi-vyipolneniya-strategii-razvitiya-banka-do-2015-goda-i-utverzhden-strategicheskij-plan-razvitiya-banka-na-2016-2020-godyi/

20. TFA H1 2016 League Table Analysis [Electronic resource] // Trade Finance Analytics. 2016. — Mode of access: https://tradefinanceanalytics.com/uploads/TFA%20 H1%202016%20League%20Table%20Analysis.pdf. — Date of access: 07.09.2016.

Материал поступил в редакцию 07.09.2016.

Инвестиционная модель устойчивого социально-экономического развития Исламской Республики Иран

Горжи Мохаммад Ахмад,
аспирант кафедры международного менеджмента
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

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

В научной статье рассмотрена новая инвестиционная модель устойчивого социально-экономического развития Исламской Республики Иран, определены основные направления завершения строительства индустриального этапа развития экономики, намечены пути по созданию условий постиндустриального экономического развития.

In the scientific article is considered the new investment model of sustainable socio-economic development of the Islamic Republic of Iran, it is determined the main directions of the completion of the industrial stage of development of the economy, the ways to create a post-industrial economic development conditions.

Введение. Сегодня необходимым является, прежде всего, разработка инвестиционной модели экономического роста Исламской Республики Иран. Действующая модель экономической политики остается инерционной, не нацеленной на обеспечение качественного экономического роста. Следовательно, ныне формируется опасная ситуация — нарушается принцип адекватности целей и механизмов экономической политики. Новые принципы и механизмы экономической политики должны завершить индустриальный цикл и в то же время работать на опережение. Основные направления экономической политики должны значительно увеличить валовое накопление основного капитала, довести его до 35% ВВП; снизить уровень государственного потребления до 20–25% ВВП; увеличить объемы государственных инвестиций до 3% ВВП.

Эти три отмеченные базовые позиции (а их значительно больше) подтверждают вывод о выработке новой модели устойчивого социально-экономического развития Исламской Республики Иран.

Основная часть. Новая инвестиционная модель устойчивого социально-экономического развития Исламской Республики Иран позволит повысить уровень инвестиционной активности страны, создать базу устойчивого экономического развития, обеспечит рост доходов населения проживающего в Исламской Республике Иран.

Исламская Республика Иран регулирует инвестиционную деятельность с помощью механизма, который представляет собой совокупность инструментов и методов воздействия государства на инвестиционную политику субъектов хозяйствования.

При построении механизма государственного регулирования инвестиционной деятельности были использованы следующие методы:

1) непосредственное воздействие (налогово-бюджетное, кредитное, административное регулирование);

2) гарантии по инвестициям;

3) маркетинговая и иная государственная поддержка.

Кроме государственных методов поддержки, нами предлагается применять также рыночные методы регулирования инвестиционной деятельности:

Таблица 1 – Размер ВВП по ППС Ирана, млрд долларов США

Год	Значение
2005	634,6
2006	693,4
2007	790,7
2008	813,0
2009	850,6
2010	888,4
2011	928,9
2012	997,4
2013	987,1
2014	1284,0
2015	1382,0

Источник: CIA World Factbook

Таблица 2 – Темпы роста промышленного производства Ирана, %

Год	Значение
2005	3,5
2006	3,0
2007	3,2
2008	4,8
2009	4,5
2010	4,0
2011	-2,7
2012	0,0
2013	-5,2
2014	2,4
2015	2,9

Источник: CIA World Factbook

1. активизация рыночных преобразований и формирование конкурентоспособного частного сектора экономики;

2. обеспечение возможности прибыльного вложения частного капитала в производство и его свободного перелива между отраслями экономики;

3. формирование полноценных инвестиционных институтов, способных не только аккумулировать свободные финансовые ресурсы, но и эффективно управлять ими, организовывать эффективный инвестиционный процесс на конкретной территории.

Правовое регулирование инвестиционной деятельности в Исламской Республике Иран осуществляется 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.

Что касается иранского закона «О поощрении и привлечении иностранных инвестиций» 2002 года, то он содержит ряд существенных ограничений.

Во-первых, в рамках каждого сектора экономики установлено ограничение на иностранный капитал в размере 25%, а на уровне отдельных отраслей (масштаб и перечень которых данным законом не устанавливается) этот показатель равен 35%. Несмотря на то, что закон позволяет не применять данное положение в отношении экспортных товаров (за исключением нефти), предполагаемые подсчеты при выдаче каждой лицензии иностранному инвестору представляется едва ли возможным. Соответственно, на практике эта мера может использоваться весьма избирательно, а также открывает простор для различного рода злоупотреблений.

Во-вторых, иностранный инвестор лишен права на приобретение недвижимости, что подрывает заявленные «равные» права отечественных и зарубежных инвесторов. Защита прав инвесторов, если иное не предполагается двусторонними соглашениями о взаимных капиталовложениях, обеспечивается иранскими судами.

В-третьих, предлагаемые законом условия осуществления капиталовложений (вне свободных экономических зон, в пределах которых зарубежный инвестор получает больше привилегий и возможностей) не предполагают гибкой системы поощрений. Например, по схеме «finance» инвесторы осуществляют финансирование проекта, а иранская сторона расплачивается валютой после ввода объекта в эксплуатацию. Соглашение на условиях «buy-back» подразумевает, что иранская сторона рассчитывается с инвесторами либо поставками продукции с построенного объекта, либо посредством продажи продукции третьему лицу, которое осуществляет расчеты с инвестором. И только по контракту типа «build-operate-transfer» права собственности сохраняются за иностранной компанией до момента полной амортизации предприятия, а возврат капитала и прибыли обеспечивается его рентабельностью.

Также в 2013 году в Иране стали действовать новые законодательные инициативы, согласно которым зарубежные инвесторы становятся обладателями тех же прав, что и местные.

Именно эти шаги стали основой экономической стабилизации экономики Исламской Республики Иран (смотреть таблицы 1–2). Данные статистического анализа свидетельствуют об утверждении нового качества роста, связанно-

Таблица 3 – Объемы инвестиций в основной капитал

Показатели	Годы			
	2012	**2013**	**2014**	**2015**
Инвестиции в основной капитал, млрд долл. США	227,5	226,8	267,1	305,8
Темпы роста инвестиций в основной капитал (% к предыдущему году)	101,5	99,7	117,8	114,5

Источник: CIA World Factbook

го с расширением внутреннего рынка и началом интенсивного обновления основных производственных фондов, ощутимым ростом инвестиционного спроса. В 2015 году доходы нефинансовых корпораций возрастали с опережением динамики ВВП, что обусловило значительный рост инвестиций в основной капитал, 64,5% которых освоены за счет собственных денежных средств предприятий и организаций. С 19,2% в 2014 г. до 26,5% в 2015 г. возросла доля долгосрочных кредитов коммерческих банков. В целом за год прирост инвестиций в основной капитал составил 14,5%, в том числе в машины и оборудование — 22,3% (смотреть таблицу 3).

В технологической структуре инвестиций в основной капитал возрастает доля расходов на приобретение машин, оборудования для вновь построенных объектов, для реконструкции и технического переоснащения действующих предприятий. В 2015 г. удельный вес этих расходов составил 52% общего объема (в 2014 г. — 46,2%). В последние годы в Исламской Республике Иран сохраняется тенденция к увеличению объема привлеченных ПИИ. Прирост иностранного капитала в 2015 г. составил 821,7 млн долларов США.

Рост инвестиционного спроса обусловил опережающие темпы производства продукции машиностроения. Ныне эта базовая отрасль все в большей степени оставляет за собой локомотивную функцию роста иранской экономики. Укрепляется ее инновационный потенциал. Это один из наиболее важных факторов экономической динамики последних лет. За пять лет объемы машиностроения увеличились в 1,5 раза, на 22,1% в 2015 г. возросли объемы экспорта машин и оборудования. Это принципиально новая, нацеленная на будущее модель инвестиционного роста иранской экономики.

Одним из средств государственной поддержки инновационной деятельности стало создание в последние годы системы технологических парков. Работа этих структур направлена на коммерциализацию и широкое внедрение в производство наукоемких разработок, выход на мировые рынки с высокотехнологичной конкурентоспособной продукцией. В 2015 г. объем выпуска инновационной продукции предприятиями, входящими в состав технопарков, превысил 2,6 млрд долларов США, что почти в 2,5 раза больше, чем 2012 г.

Наметились положительные структурные сдвиги в направлении увеличения выпуска продукции конечного потребления. Опережающими темпами возрастали объемы производства наукоемких отраслей транспортного машиностроения.

Отсюда очевидно: экономическая политика Исламской Республики Иран должна строиться на двойной основе — на поддержке индустриальной модернизации и на активном государственном стимулировании высокотехнологичного потенциала, который базируется на достаточно мощных пластах отечественной науки и накопленных знаниях. Однако в целом необходимо исходить из того, что проблема утверждения постиндустриальных основ экономического процесса — это для Исламской Республики Иран задача на более отдаленную перспективу. По нашим оценкам, постиндустриальный этап развития требует, как минимум, в 2–3 раза более высокого, чем мы имеем, ВВП на 1 человека.

Сегодня экономика Исламской Республики Иран находится на этапе, который должен стать очередным в подготовке индустриальных, организационных и материально-технических предпосылок завершения индустриального этапа развития экономики и начала ее системной трансформации в структуре постиндустриального процесса.

Необходимо реализовывать стратегию опережающего развития, которая бы могла гарантировать ежегодные темпы роста ВВП на 6–7% и, как минимум, удвоение за период с 2016–2025 гг. объемов производства, обеспечение на этой основе ощутимого повышения уровня жизни народа. Из мирового опыта хорошо известно, что такой рост является вполне реальным, но он возможен лишь на основе структурно-инновационной модели экономического роста, интенсивного, технического и технологического обновления производства.

Срок реализации определен в три основных этапа экономических преобразований.

Первый этап (2016–2018 гг.) — период формирования институциональных, финансовых и организационных предпосылок, глубоких качественных преобразований во всех сферах общественной жизни (экономической, социальной, политической, духовной), преодоление существующих системных деформаций, обеспечение благоприятного инвестиционного климата и необходимых принципов, укрепление конкурентоспособности иранской экономики, долгосрочного экономического роста, усиление на этой основе имиджа Ирана как стабильного международного партнера.

Чтобы сохранить высокий уровень роста производства, необходима эффективная политика государства (исполнительной и законодательной власти), которая на протяжении 2016–2018 гг. должна обеспечить закрепление ежегодных темпов роста ВВП на уровне — 5–6%, инвестиций в основной капитал — 8–10%, инфляции — 6–8%, реальных доходов населения — 4–5%. В этот период необходимо завершить формирование базовых институтов рыночной экономики, создать среду здоровой и эффективной конкуренции.

Главным в социальной сфере является снижение уровня бедности и уменьшение дифференциации доходов населения за счет стимулирования опережающих темпов роста заработной платы, усиления адресности социальной поддержки. В то же время ощутимое улучшение жизни людей возможно только при условии успешного функционирования и развития реального сектора экономики.

Второй этап (2019–2020 гг.) — период развернутого экономического развития на основе осуществления комплексной модернизации реального сектора экономики, утверждения принципов и механизмов структурно-инновационной модели социально ориентированной экономики, упорядочения отношений собственности, глубокой демократизации общественных процессов. За эти годы необходимо обеспечить рост среднегодовых темпов ВВП до 7,5%. В то же время должны оставаться высокими (до 15%) темпы роста инвестиций в основной капитал. Среднегодовой уровень инфляции должен быть снижен до 4–5%. Будет сохраняться высокий уровень роста реальных доходов населения в пределах 6–8% за год.

Третий этап (2021–2025 гг.) — период закрепления устойчивых темпов роста с акцентами на решение широкого комплекса проблем улучшения благосостояния населения, ускоренной реализации структурных преобразований в экономике. В отмеченный период среднегодовые темпы роста ВВП будут составлять 9–10%, инвестиции в основной капитал — 15–18%, реальных доходов населения — 8%, инфляция в среднем за год уменьшится до 3–5%.

Выводы. Инновационная модель устойчивого социально-экономического развития Исламской Республики Иран основывается на значительной бюджетной консолидации, экономической модернизации, структурно-инновационной модели экономического роста.

Литература

1. FDI inflows // World Investment [Электронный ресурс]. — 2015. — Режим доступа: http: // knoema. ru.WINVR 2015 / world –investment–report.

2. Рейтинг Всемирного банка [Электронный ресурс]. — Ведение бизнеса. — Вашингтон, 2015. — Режим доступа: http: // www/ economy.gov.by/ ru DoingBusiness. — Дата доступа: 20.08.2016.

3. Индекс экономической свободы [Электронный ресурс] // Heritage. — 2016. — Режим доступа: http: // www. Heritage. org / inolex / ranting. — Дата доступа: 17.07.2016.

4. CIA World Factbook [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/ — Дата доступа: 03.08.2016.

Материал поступил в редакцию 03.10.2016.

Механизмы управления человеческими ресурсами в условиях инновационного развития

Бойко Сергей Александрович,
аспирант кафедры инновационного менеджмента
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

Данная статья посвящена вопросам управления человеческим капиталом на основе инновационного подхода. В работе отражены подходы к управлению человеческим капиталом в историческом аспекте. Раскрыты понятия категорий «человеческий капитал» и «человеческий потенциал», эффективное управление которыми способно привести к повышению конкурентоспособности организации, повышению качества товаров (услуг), увеличению объемов производства, снижению затрат, а в конечном итоге — к повышению уровня благосостояния народа и росту экономики в целом.

Актуальность и практическая значимость статьи заключается в том, что устойчивое развитие любой нации зависит от человеческого капитала, поэтому необходима продуманная и последовательная политика управления данной категорией как на уровне отдельной организации, так и на уровне государства.

This article deals with the issues of human capital management on the basis of an innovative approach. The paper reflects the approaches to the management of human capital in the historical aspect. Concepts of categories such as «human capital» and «human potential» have been disclosed, and effective management of these categories will increase the competitiveness of the organization, improve the quality of the goods (services), an increase in production volumes, cost-cutting, and generally to improve the welfare of people and economic growth.

The relevance and practical importance of the article is that sustainable development of any nation depends on human capital, therefore requires well thought-out and consistent management policy of this category at the level of individual organizations, and in general at the state level.

В настоящее время, когда высокие технологии становятся базовым фактором развития современного постиндустриального общества и существенно возрастает роль интеллекта, главным достоянием всех стран становится человеческий потенциал. Для «инновационной экономики» необходим «инновационный человек», а именно человек, не только способный в полной мере использовать достижения науки и техники, но и ориентированный на создание инноваций. Ведь ключ к успеху бизнеса — в инновациях, которые рождаются креативностью. Человек — одно из важнейших конкурентных преимуществ любой организации и страны с точки зрения инновационного развития. В современных условиях можно добиться серьезных успехов в бизнесе даже в тех случаях, когда страна располагает небольшими запасами природных ресурсов. Данный феномен можно объяснить стратегической ориентацией экономики, открывающей возможности для более эффективного использования человеческого потенциала. Ведь в ряде случаев человеческий потенциал является практически единственным источником национального богатства страны. Увидеть, как человеческий капитал влияет на экономический рост можно на примере Японии. В Японии всегда был высокий уровень человеческого капитала. Эта страна по уровню стартового человеческого капитала оказалась готовой в XX столетии совершить технологический рывок и войти в число передовых стран мира. Сравнительно быстрые успехи финнов, шведов, ирландцев, южных корейцев лишь подтверждают гипотезу о том, что фундаментом экономического роста отдельно взятой организации, а в последствии — страны, является человеческий капитал.

Сегодня во всем мире все большее распространение получает теория человеческого капитала. Понятие «человеческий капитал» (Human Capital) как основа экономического роста интенсивно изучается и используется после изданных работ в 1960–1971 гг. Т. Шульца и Г. Беккера, авторы которых стали впоследствии лауреатами Нобелевской премии. Изначально под человеческим капиталом понималась лишь совокупность инвестиций в человека (в образование и профессиональные навыки), повышающая его способность к труду. Более широко человеческий капитал определяется как совокупность знаний, умений, навыков, использующихся для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества.

Используют следующую классификацию человеческого капитала:

1) индивидуальный человеческий капитал (его определение дал С. Фишер: «Человеческий капитал есть мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Человеческий капитал включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию»);

2) человеческий (интеллектуальный) капитал организации;

3) региональный человеческий капитал;

4) национальный человеческий капитал.

Подробнее остановимся на рассмотрении такой категории, как «человеческий капитал организации». На наш взгляд, она является ключевым фактором развития национальной экономики страны.

Переход к рыночным отношениям, приоритетность вопросов качества продукции и обеспечение ее конкурентоспособности повысили значимость творческого отношения к труду и высокого профессионализма. Это побуждает искать новые формы управления, развивать потенциальные способности персонала, обеспечивать его мотивацию к трудовому процессу. Управление человеческими ресурсами является одним из важнейших направлений деятельности организации и считается основным критерием ее экономического успеха, по своей значимости находится даже впереди совершенствования технического процесса. Можно иметь отличную технологию, но при неквалифицированном персонале работа будет загублена. Таким образом, ключевой составляющей бизнеса является управление кадрами, технология управления персоналом.

Возможности и инициатива человека безграничны, в то время как другие ресурсы носят исчерпываемый характер.

Управление человеческими ресурсами (УЧР) выполняет следующие функции:

1) подбор и расстановка персонала на рабочих местах;

2) оценка навыков персонала;

3) обучение и развитие персонала;

4) планирование карьеры;

5) организация системы компенсаций и пособий;

6) обеспечение безопасности и комфортных условий труда;

7) регулирование трудовых отношений;

8) стратегическое планирование;

9) анализ, проектирование рабочих процессов.

Ко второй половине XX в. в области теории управления человеческими ресурсами выделились и развивались три основных подхода — экономический, органический (организационный), гуманистический [1, с. 47].

В рамках *экономического подхода* ведущее место отводится технической подготовке работников на предприятии, направленной на овладение трудовыми приемами, а не управленческой. Организация рассматривается как огромный механизм, все части которого строго подогнаны друг к другу.

В рамках *организационного подхода* сформировался новый взгляд на персонал, который стали считать не трудовым ресурсом, а человеческим.

Человеческие ресурсы содержат совокупность социокультурных и социопсихологических характеристик, и их отличие от трудовых ресурсов состоит в следующем:

– люди наделены интеллектом, следовательно, их реакция на внешнее воздействие (управление) эмоционально-осмысленная, а не механическая; процесс взаимодействия между субъектом управления и работниками является двусторонним;

– обладая интеллектом, работники способны к постоянному самосовершенствованию и развитию, что является наиболее важным и долговременным источником повышения эффективности любой организации;

– люди выбирают конкретный вид деятельности (производственный или непроизводственный, умственный или физический), осознанно ставя перед собой определенные цели.

Гуманистическая парадигма (подход), активно развивающаяся в последнее время, исходит из представления об организации как о культурном феномене и фиксируется на собственно человеческой стороне организации:

– насколько работники интегрированы в существующую систему ценностей организации

(в какой степени они безоговорочно принимают ее как свою собственную);

– насколько они чувствительны, гибки и готовы к изменениям в ценностной сфере в связи с переменами в условиях жизни и деятельности.

В наши дни среди руководителей организаций все более стало распространяться понимание того, что переход к новому типу экономического развития неотделим от качественного совершенствования всей системы управления трудом. Авторитетные специалисты И. Деламотт и Ш. Такезава в обобщающих материалах Международной организации труда указывают, что «многие ранее приемлемые технические, организационные, социальные решения стали проявлять дисфункциональные симптомы. Менеджмент, почувствовав трудности, предпринял ответные меры. Сделан вывод, что одной из наиболее важных потенциальных областей руководства является сам «труд». Иными словами, хозяйственное мышление широкого круга руководителей отразило тот факт, что управление человеческими ресурсами является фактором эффективности организации, важность которого постоянно возрастает» [2, с. 117].

Экономика нашей страны на пути к инновационному развитию, прежде всего базируется на человеческом потенциале. Человеческий капитал определяет эффективность использования остальных факторов производства. На современном этапе сам труд рассматривается как важнейший производственный фактор, успешное управление которым способно привести к повышению конкурентоспособности организации, повышению качества товаров (услуг), увеличению объемов производства, снижению затрат, а в конечном итоге — к повышению уровня благосостояния народа и росту экономики в целом.

В связи с этим наблюдается переход от понятия «управление персоналом» к понятию «управление человеческими ресурсами», где персонал необходимо рассматривать не как издержки, а как основной фактор производства, важнейший ресурс, который требует грамотного управления, создания условий для его развития, от которого зависит благосостояние организации в целом. Целью управления человеческими ресурсами является совмещение имеющихся человеческих ресурсов, квалификации и потенциалов со стратегией и целями компании. Сотрудники рассматриваются как объект корпоративной стратегии, фактор преимущества в конкурентной борьбе, объект инвестиций фирмы [1, с. 83]. Работник является стратегическим ресурсом компании, причем возможности этого ресурса к совершенствованию и развитию безграничны, в то время как другие ресурсы ограничены. Значимость человеческого капитала в дальнейшем развитии экономики очевидна. Однако особое значение имеет не только качественное формирование и накопление человеческого капитала, но и его эффективное использование [3, с. 19]. Правильная система мотивации труда, оценка значения не только экономической, но и социальной эффективности труда, оптимальная кадровая расстановка должны привести к росту производительности труда, что является целью формирования конкурентоспособной инновационной организации.

Поиск эффективных методов управления персоналом, путей повышения производительности труда, реформирование организационной структуры предприятия, обеспечение условий для внедрения инноваций являются приоритетными задачами в управлении. Управленческие инновации являются целенаправленными изменениями состава функций, организационных структур, технологий и организаций процесса управления, методов работы системы управления, ориентированные на замены элементов системы управления или системы управления в целом, с целью ускорения или улучшения решения поставленных перед предприятием задач на основе выявления закономерностей и факторов развития инновационных процессов на всех стадиях жизненного цикла продуктов, технологий и предприятия в целом. При этом новизна изменений соотносится с практикой управления именно в данной организации.

Важно отметить, что Й. Шумпетер, который первым ввел определение инновации, выявил закономерность успеха деятельности предприятия от нововведений в производственных и организационных процессах. Предпосылками для внедрения инноваций являются противоречия между техническим уровнем модернизированного производства и существующим уровнем квалификации и мотивации персонала, между существующей организационной структурой предприятия и реализуемой стратегией. Новые стратегии в управлении персоналом сложнее поддаются имитации конкурентами, т.к. являются довольно специфичными по отношению к каждой конкретной организации.

Для достижения устойчивости конкурентных преимуществ необходимо создание барьеров, затрудняющих имитацию стратегии конкурентами [4, с. 67]. Благодаря этому, инновации в сфере управления персоналом могут выступать как фактор создания долгосрочных преимуществ предприятия.

Выделяют три характеристики инноваций в сфере управления для создания долгосрочных преимуществ:

1) инновации базируются на новых принципах, бросающих вызов традиционному управлению;

2) инновации должны быть системными, включающими большой спектр методов и процессов;

3) инновации являются частью непрерывного процесса нововведений, со временем приводящего к усовершенствованиям.

Активизация инновационной деятельности предопределяет принципиальные сдвиги в формах и методах управления персоналом на макро- и микроуровнях.

На макроэкономическом уровне эти процессы прослеживаются в динамике изменения структуры занятости населения по секторам экономики, переходе от экономики, ориентированной в основном на развитие промышленного сектора, к экономике, где в структуре валового продукта преобладает сфера услуг. Научно-технический прогресс является причиной изменений в содержании труда, появления качественно новых изменений на образовательных и квалификационных уровнях работников, появления специальностей и профессий, изменений качественных характеристик работников.

На микроэкономическом уровне инновации в сфере управления персоналом можно рассматривать, с одной стороны, как разработку и внедрение принципиально новых методов и механизмов управления персоналом, с другой — как способность системы управления к подбору и управлению кадрами, обладающими желанием и возможностями генерировать идеи и внедрять инновации в производственный процесс.

Инновационный потенциал, как и технологические возможности, являются итогом разнообразных процессов обучения — сознательного, целенаправленного, дорогостоящего, требующего много времени, нелинейного, многоэтапного и кумулятивного. Важным направлением инновационной деятельности в рамках управления персоналом можно назвать обучение и расширение компетенций сотрудников, которое может протекать как в виде традиционных тренингов, курсов повышения квалификации, заочного обучения сотрудников, так и с использованием новых концепций, например, «самообучающаяся организация», «e-learning», «виртуальная школа».

Для повышения производительности труда рекомендуется проводить модернизацию предприятий в комплексе с обучением сотрудников, причем процесс обучения должен быть непрерывен. Важно, чтобы сотрудник чувствовал применимость получаемых знаний в своей работе.

Ни одна технологическая инновация не может быть успешно реализована без обучения персонала, следует понимать взаимосвязь и взаимозависимость всех факторов производства. Специализированные знания и умения являются важнейшими из них, однако они становятся продуктивными только по отношению к конкретной задаче. В качестве инновационной технологии в сфере управления персоналом организации можно рассматривать краудсорсинг, служащий для решения четко сформулированных задач путем мобилизации человеческих ресурсов с помощью информационных технологий. Данный метод применим при «анализе предпочтений потребителей услуг, коллективном обсуждении продуктов, доработке нормативных документов, оценке предложений на регистрацию патентов, создании виртуальных сообществ» [2, с. 117]. Благодаря краудсорсингу, повышается уровень информированности и заинтересованности сотрудников, а также происходит вовлечение их в процесс принятия решений. Особую роль приобретают взаимосвязи в рамках организации как между подразделениями, так и между индивидуумами.

М. Портер отмечает существенное влияние системы ротаций на формирование взаимосвязей в рамках компании: «Стираются культурные различия между подразделениями и различия процедурного характера, в процессе ротации формируются личные отношения между сотрудниками, что облегчает взаимодействие по совместным проектам, руководители больше узнают о потенциале создания взаимосвязей с другими подразделениями, и в конечном итоге сотрудники начинают чувствовать свою принадлежность к корпорации, а не только к отдельному подразделению» [4, с. 308].

Такой подход помогает сотруднику почувствовать свою значимость для организации путем осознания своей роли в рамках, например, технологического процесса. Наряду с уже существующими системами ротаций и наставничества, существует новый тип обмена знаниями и опытом, получивший название job-shadowing (от англ. job — работа, shadowing — следование тенью), который заключается в том, что сотрудник, заинтересованный определенным видом работы, проводит некоторое время с человеком, выполняющим эту работу. Этот метод помогает понять содержание работы смежного подразделения, усвоить регламенты взаимодействия, обсудить актуаль-

ные вопросы, взглянуть на задачи организации в глобальном масштабе [5, с. 110].

Одна из новых концепций, направленных на развитие инициативы, получила название «джобкрафтинг» и заключается в том, что сотрудники сами видоизменяют и развивают свое рабочее место, а именно — набор реализуемых функций и методов, применяемых для достижения поставленных задач. Инициативные сотрудники расширяют границы своих должностных обязанностей, повышая тем самым производительность труда [5, с. 117].

Инновации в организации рабочих мест включают в себя внедрение новых методов распределения ответственности и права принятия решений между сотрудниками при организации, согласовании различных рабочих процессов внутри подразделений фирмы и во взаимодействии этих подразделений, а также внедрение таких новых принципов структурирования деятельности, как объединения различных видов работ, т. е. речь идет о делегировании полномочий и децентрализации. В то же время организационные инновации могут состоять и в централизации, и в усилении подотчетности при принятии решений. Примером организационной инновации в структурировании деловой активности может быть первое по времени внедрение системы «изготовления на заказ» или сочетание инжиниринга и опытных разработок с производством.

Все чаще организации используют нетипичные формы занятости (гибкий график работы, удаленная работа, виртуальный офис), что привносит множество плюсов как для нанимателя, так и для сотрудника. Среди положительных эффектов можно назвать такие, как снижение операционных издержек и арендной платы за офис, ожидание большей отдачи сотрудников вследствие их нахождения в комфортных домашних условиях, повышение популярности организации как работодателя, возможность привлечения специалистов из других регионов.

В рамках инновационного подхода происходит формирование новых методик оплаты труда (не за отработанное время, а за результаты труда, знания и умения). Несмотря на определенную сложность в оценке вклада каждого сотрудника в результат, такие методики позволяют рассчитывать на повышение мотивации работника, и, как следствие, производительности труда и эффективности работы.

Другой подход к определению понятия «инновации в сфере управления персоналом» заключается в создании системы управления, способной подбирать и управлять кадрами, имеющими желание и возможности генерировать инновационные идеи и внедрять в работу инновации. Такой подход находит свое отражение в поиске инструментов для создания инновационного климата организации, в определении характеристик, необходимых для «современного персонала», в формировании образца «инновационного рабочего поведения». «Ряд исследователей полагает, что именно инновационное рабочее поведение является связующим звеном во взаимодействии практик управления человеческими ресурсами и инновационной активности компании, выступая таким образом неким медиатором данного взаимодействия» [6, с. 137].

Инициативность и креативность являются особенно важными характеристиками инновационно-ориентированного сотрудника. Эти навыки можно, если их не приобрести, развить благодаря различным тренингам, позволяющим повысить вероятность нахождения нестандартных решений при применении определенных технологий. Такие тренинги включают в себя теорию, направленную на понимание процесса принятия решения и поиска нетрадиционных методов решения проблемных ситуаций, а также практику, позволяющую сформировать навык генерирования идей [5, с. 209].

В формировании инновационного поведения сотрудника важен психологический аспект работы с персоналом. Зачастую эффективные решения и принципиально новые идеи не выдвигаются либо не находят поддержки в виду того, что сотрудникам не хватает уверенности в себе, готовности к изменениям, навыкам убеждения, умения заинтересовать и найти поддержку ввиду присутствия страха взять на себя ответственность. Такие проблемы можно решить посредством тренингов, индивидуального коучинга, а также созданием инновационного климата, т. е. сформированной определенным образом обстановки, в которой человек чувствует себя свободным, полностью мотивированным и готовым к творческой работе. Это достигается путем поддержки инновационной деятельности со стороны руководства, информирования сотрудников о ценностях и целях организации, предоставления необходимой свободы при разработке новшества, содействия экспериментаторству на всех уровнях организации, наличия в организации обратной связи и развития внутриорганизационных коммуникаций в целом, обеспечения новаторов необходимыми ресурсами и оборудованием, обмена идеями и ведения дискуссий, обеспечения должного уровня коммуникаций с коллегами, со смежными подразделениями, внешними научными организациями, поддержки желания со-

трудников учиться и повышать квалификацию, готовности рисковать, поддержания атмосферы доверия и нацеленности на перемены, а также использования комплексных мотивационных систем, включающих различные формы и методы материального поощрения и набор мер социально-психологического воздействия [5, с. 224].

Управляющие-инноваторы переходят от авторитарного к демократическому стилю управления, стремятся развивать коллективные формы работы единой «командой», что увеличивает обмен информацией между членами рабочих групп. Работа в группах является более эффективной в сравнении с работой отдельных индивидуумов вследствие достижения синергического эффекта, при котором совокупный результат работы команды существенно превосходит сумму результатов отдельных исполнителей.

Менеджеры-инноваторы открыты для новых идей, поступающих от коллег, от подчиненных, от клиентов. Задача руководителя — создать такую социальную среду, которая позволит свободно высказывать идеи и обмениваться мнениями, что приведет, во-первых, к повышению инновационного климата на предприятии, а во-вторых, повысит социальную эффективность труда за счет наличия обратной связи, а также признания: работник ощутит свою значимость и участие в принятии решений, что в конечном итоге повысит мотивацию его труда.

Возникает концепция сотрудничества — переход от внутриорганизационных отношений «начальник-подчиненный» к отношениям кооперации партнеров, равно заинтересованных в успехе дела. Чтобы выжить в условиях жесткой конкуренции компания должна создать уникальный товар для клиента, который может быть произведен только сотрудниками, желающими ежедневно работать, использовать свое воображение и новаторские способности.

Важным фактором эффективной работы является обеспечение надлежащего уровня коммуникаций внутри организации, выражающихся в следующих аспектах:

1) обеспечение межличностных коммуникаций (организация корпоративов, тимбилдинги, корпоративные мероприятия, создание помещений, оборудованных для межличностного общения, что позволит повысить сплоченность коллектива и сформировать командный дух);

2) информированность персонала о политике руководства (сотрудники должны быть информированы об общей цели организации, а также понимать свою значимость и личный вклад в достижение этой цели);

3) информированность сотрудников о возможностях, которые дает для него организация (социальные гарантии, карьерный рост, вакансии, системы вознаграждения, уровни оплаты труда);

4) наличие обратной связи (быстрое реагирование со стороны руководства на результаты труда, чувство ответственности у сотрудников и причастность к принятию решений) [7, с. 21].

Одна из специфических особенностей инноваций в сфере управления персоналом заключается в том, что процесс внедрения осложнен психологическим фактором, выражающимся в форме сопротивления переменам. Так, реакция на нововведения может выражаться в трех формах: поддержка, безразличие, сопротивление. Поэтому в процессе внедрения управленческой или организационной инновации важно учитывать не только экономический, но и социальный эффект.

При формировании инновационного подхода к кадровой политике необходимо учитывать тот факт, что не все работники в одинаковой мере могут относиться к работе активно и творчески. Следовательно, кадровая политика должна быть персонифицирована. Характер и успех изменений будет определять та часть работников, которая желает и способна в силу своих личных качеств в них участвовать, поэтому следует ориентироваться на продвижение тех, кто желает и может активно участвовать в инновационных проектах.

Литература

1. Грязнова, Н. Л. Управление персоналом. Курс лекций [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://elib.kemtipp.ru/uploads/36/eiy102.pdf. — Дата доступа: 05.09.2016.

2. Долженко, Р. А. Определение направлений совершенствования системы обучения персонала с помощью краудсорсинга / Р. А. Долженко // Менеджмент в России и за рубежом. — 2014. — № 4. — С. 114–122.

3. Хачатрян, О. А. Возвышение требований к качеству человеческого капитала в условиях постиндустриальной экономики / О. А. Хачатрян // Управленческий учет. — 2014. — № 8. — С. 18–23.

4. Портер, М. Е. Конкурентное преимущество / М. Е. Портер. // 2-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 714 с.

5. Свергун, О. Стимулирование инициативы сотрудников / О. Свергун // Справочник по управлению персоналом. — 2014. — № 10. — С. 110–117.

6. Цыбова, В. С., Завьялова Е. К. Практики управления человеческими ресурсами в инновационно-активных компаниях / В. С. Цыбова, Е. К. Завьялова // Вестник Санкт-Петербургского университета. — Серия 8: Менеджмент. — Вып. 2. — 2014. — С. 136–163.

7. Ковалев, М. М. Будем строить экономику знаний / М. М. Ковалев // Экономика Беларуси. — 2010. — № 3. — С. 21.

Материал поступил в редакцию 25.09.2016.

Анализ финансового обеспечения инновационной деятельности в Республике Беларусь

Барейша Артём Семёнович,
аспирант кафедры корпоративных финансов
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

Статья посвящена рассмотрению финансового обеспечения научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь. В работе анализируются динамика наукоемкости ВВП, структура внутренних затрат на научные исследования и разработки по видам затрат и источникам финансирования, сравниваются отдельные показатели Беларуси и других европейских стран по Табло Инновационного Союза. Кроме того, определяется проблема нехватки финансовых ресурсов для перевода экономики Республики Беларусь на инновационный путь развития и способы привлечения дополнительного капитала.

The article is devoted to the financial support of scientific and innovation activity in the Republic of Belarus. In the paper is considered the dynamics of the knowledge-intensity of GDP, the structure of domestic expenditures on research and development by type of costs and funding sources, comparison of some indicators of European Innovation Scoreboard of Belarus and other European countries. Then there is an emphasis on the problem of lack of financial resources for the transition of Belorussian economy on the innovative path of development and methods of raising additional capital.

Опора на эффективное использование результатов научно-технического прогресса служит главным рычагом развития экономик стран, где отсутствуют значительные природные ресурсы, в первую очередь энергетические. В связи с этим, одним из основных приоритетов социально-экономического развития Республики Беларуси является инновационное развитие национальной экономики. В результате формирования инновационной экономики в Беларуси создается рынок новых разработок и технологий, позволяющих вывести отечественную промышленность на более высокий, конкурентоспособный уровень. Основным звеном в процессе строительства новой, инновационной экономики является обеспечение этого процесса достаточным объемом финансовых ресурсов.

Общепринятым показателем для макроэкономической оценки уровня развития науки и инновационной активности в стране является наукоемкость ВВП, которая выражает процентное соотношение внутренних затрат на научные исследования и разработки и валового внутреннего продукта (рис. 1).

Согласно показателям экономической безопасности, включенные в Программу социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг., внутренние затраты на научные исследования и разработки должны составлять не менее 1% ВВП. При таком значении наука начинает оказывать ощутимое влияние на экономическое развитие. При значении ниже 0,4% наука может выполнять в государстве лишь социально-культурную функцию [4, с. 128].

Как отражено на рис. 1, только в период существования СССР значение данного показателя превышало пороговую величину в 1%. В период с 1997 по 2014 гг. наукоемкость ВВП Беларуси варьировалась в пределах от 0,52% (2014 г.) до 0,96% (2007 г.). Среди основных причин низких значений рассматриваемого показателя — недофинансирование научных исследований и разработок и нехватка собственных средств предприятий для инвестиций в НИОКР.

Внутренние затраты на научные исследования и разработки охватывают текущие и капитальные затраты. Текущие затраты включают: оплату труда, отчисления на социальные нужды, затраты на приобретение оборудования, другие материаль-

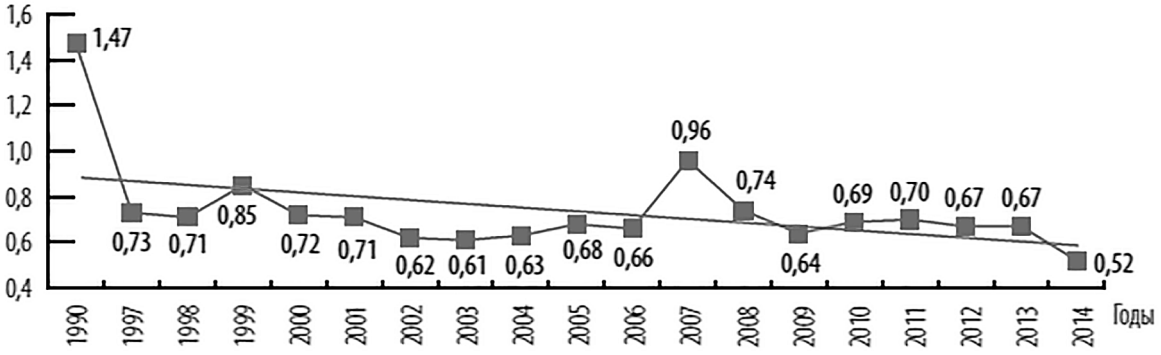

Рисунок 1 – Внутренние затраты на научные исследования и разработки в Республике Беларусь (в процентах к ВВП)

Источник: собственная разработка автора на основе [2]

Таблица 1 – Внутренние затраты на научные исследования и разработки (млн руб.)

	2010	2011	2012	2013	2014
Внутренние затраты на научные исследования и разработки	1 140 638	2 081 884	3 537 757	4 372 305	4 073 119
в том числе:					
внутренние текущие затраты на научные исследования и разработки	1 072 673	1 619 149	3 059 732	4 111 112	3 809 277
в том числе:					
затраты на оплату труда	490 588	671 261	1 248 186	1 593 926	1 698 892
отчисления на социальные нужды	162 434	218 628	411 275	524 606	556 904
затраты на специальное оборудование	22 225	23 421	76 114	51 764	44 538
из них на учитываемое в составе основных средств	9586	7403	14 158	23 690	20 817
другие материальные затраты	235 553	378 049	834 100	1 353 967	906 337
прочие затраты	161 873	327 790	490 057	586 849	602 606
Капитальные затраты на научные исследования и разработки	67 965	462 735	478 025	261 193	263 842
в том числе:					
земельные участки и здания	651	3314	16 108	6126	16 361
оборудование	47 779	61 642	129 332	189 841	202 411
прочие капитальные затраты	19 535	397 779	332 585	65 226	45 070

Источник: собственная разработка автора на основе [7]

ные затраты (стоимость приобретаемых со стороны сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, топлива, энергии, работ и услуг производственного характера и др.), прочие текущие затраты. Капитальные затраты включают: приобретение земельных участков, строительство или покупку зданий, приобретение оборудования, включаемого в состав основных средств, и прочие капитальные затраты, связанные с исследованиями и разработками [5, с. 46].

В табл. 1 представлена динамика внутренних затрат на научные исследования и разработки по видам затрат. Структура внутренних затрат на научные исследования и разработки в течение отчетного периода изменилась незначительно.

Доля внутренних текущих затрат в общей сумме внутренних затрат сократилась с 94 до 93,5% (рисунок 2). Удельный вес расходов на оплату труда уменьшился с 43 до 41,7 %, что привело к снижению доли отчислений на социальные нужды с 14,2 до 13,7 %, доля затрат на специальное оборудование также сократилась (с 1,9 до 1,1%).

Доля капитальных затрат в общей сумме внутренних затрат увеличилась с 6 до 6,5 %.

Основным источником финансирования научных исследований и разработок в Республике Беларусь являются бюджетные средства, на долю которых в среднем приходится около половины от общего объема финансирования внутренних затрат на исследования и разработки (табл. 2).

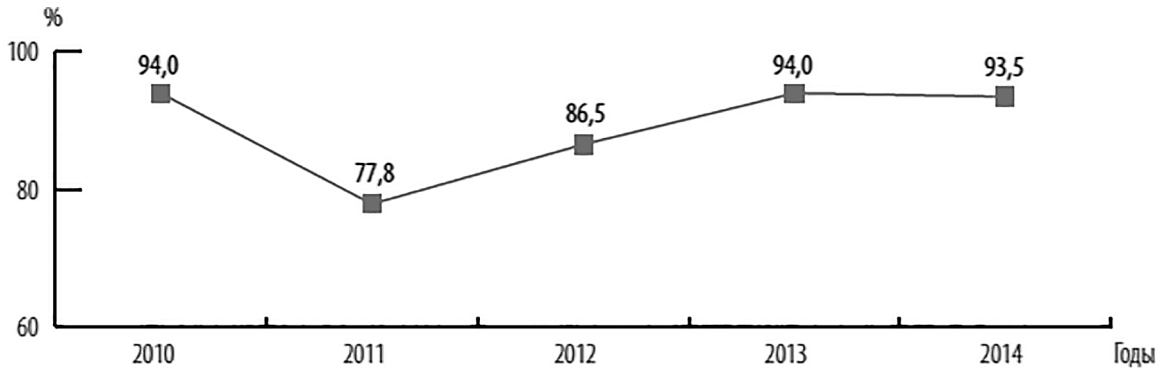

Рисунок 2 – Удельный вес внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки (к объему внутренних затрат в процентах)

Источник: собственная разработка автора на основе [7]

Таблица 2 – Внутренние затраты на научные исследования и разработки по источникам финансирования (млн руб.)[1]

	2010	2011	2012	2013	2014
Объем финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки	1 140 638	2 081 884	3 537 757	4 372 305	4 073 119
из них по источникам финансирования:					
собственные средства	140 060	573 943	939 685	954 825	728 858
средства бюджета	659 846	936 368	1 542 563	2 079 694	1 954 322
средства внебюджетных фондов	9936	10 140	9483	30 379	47 673
средства иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы	154 845	182 049	336 312	347 520	504 414
средства других организаций	169 078	374 465	699 385	652 113	831 382
прочие	6873	4919	10 329	307 774	6470

Источник: собственная разработка автора на основе [2]

Собственные средства научных организаций в объеме внутренних затрат на исследования и разработки составили 17,9% в 2014 г. (в 2010 г. — 12,3%). Удельный вес средств на финансирование исследований и разработок из иностранных источников составил 12,4% в 2014 г. (в 2010 г. — 13,6%). Объем средств других организаций, затраченных на финансирование внутренних затрат на научные исследования и разработки, в 2014 году составил 831,4 млрд руб. (20,4%) и по сравнению с 2010 годом увеличился на 5,6 п.п.

Анализ сложившейся структуры внутренних затрат на научные исследования и разработки по источникам финансирования показывает положительную тенденцию значительного увеличения в 2014 г. по сравнению с 2010 г. доли собственных средств научных организаций (с 12,3 до 17,9%), а также доли средств других организаций (с 14,8 до 20,4%).

Однако, несмотря на эту положительную динамику, наряду с государственной поддержкой, данных средств недостаточно для перехода Республики Беларусь на инновационный путь экономического развития. Для Беларуси серьезной проблемой является слабое участие бизнеса в финансировании науки. Согласно отдельным показателям Табло Инновационного Союза (European Innovation Scoreboard) за 2015 год (табл. 3) расходы бизнеса на НИОКР к ВВП в Республике Беларусь составляют 0,34%, что намного меньше уровня других стран (средний уровень по странам Европейского союза — 1,3 [1, с. 84].

Уровень инновационной активности МСП (малых и средних предприятий) в Беларуси является чрезвычайно низким. По доле МСП, осуществляющих внутренние инновации (4,41%), по числу организаций, внедряющих продуктовые или процессные инновации (3,49%), маркетинговые и организационные инновации (1,54%), Беларусь значительно отстает от европейских стран со средними показателями по ЕС (28,68; 30,6; 36,19, соответственно). Доля МСП, осуществляю-

[1] В статье данные приведены в неденоминированных белорусских рублях.

Таблица 3 – Отдельные показатели Табло Инновационного Союза за 2015 год

Показатель	Средний по ЕС	Финляндия	Германия	Франция	Чехия	Эстония	Беларусь
Доля коммерческих расходов на НИОКР в ВВП, %	1,3	2,15	1,95	1,46	1,12	0,63	0,34
Доля МСП, осуществляющие внутренние инновации, в общем числе МСП, %	28,68	36,46	38,6	28,79	27,33	27,43	4,41
Доля МСП, внедряющие продуктовые или процессные инновации, в общем числе МСП, %	30,6	40,06	42,44	32,36	30,86	33	3,49
Доля МСП, внедряющие маркетинговые или организационные инновации, в общем числе МСП, %	36,19	37,03	46,23	41,18	30,19	31,17	1,54
Доля МСП, участвующих в совместных инновационных проектах, в общем числе обследованных организаций, %	10,32	14,28	11,54	11,47	11,63	15,78	0,48
Доля экспорта средне- и высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта товаров, %	56,06	44,64	67,43	58,54	63,99	42,65	30,3

Источник: собственная разработка автора на основе [6]

щих совместные инновационные проекты, также очень мала (0,48%), что говорит о низкой вовлеченности организаций малого и среднего бизнеса в инновационную деятельность и о необходимости стимулирования создания и развития МСП, а также кооперационных связей между ними.

По экспорту средне- и высокотехнологичной продукции Беларусь уступает рассматриваемым странам только в 1,5–2 раза, что обусловлено развитием химической и нефтехимической промышленности, машиностроения.

Для перехода Беларуси на инновационный путь необходимо создать условия для дальнейшего развития частного сектора и стимулировать его, вкладывать средства в НИОКР. Частный предпринимательский сектор является основным сектором выполнения исследований и разработок и играет наиболее важную роль в экономике, поскольку находится ближе всего к потребителям, учитывает пожелания и спрос рынка и обладает возможностями для значительного улучшения либо изменения продукта, а также коммерциализации этого продукта [3, с. 38].

Основными мероприятиями по стимулированию бизнес-сегмента могут выступить:

- предоставление грантов и субсидий;
- предоставление инновационных ваучеров инновационным малым и средним предприятиям;
- обеспечение доступа к льготному кредитованию;
- использование венчурного капитала;
- применение налоговых льгот.

Особого внимания заслуживает развитие рынка венчурных инвестиций в Республике Беларусь, для которого нужно создавать условия для повышения инновационной активности предприятий страны, искать возможности софинансирования венчурных проектов различными группами инвесторов, а также активизировать сотрудничество научного и реального секторов. В этой связи одним из самых эффективных инструментов может стать механизм «партнерства бизнеса и общества», или государственно-частного партнерства. Данный механизм способен стать гарантом снижения рисков для частных инвесторов, сыграть роль катализатора в привлечении национальных и иностранных средств в венчурную индустрию, при этом он не будет тяжелым бременем для государственного бюджета.

Литература

1. Бекетов, Н. В. Мировой опыт использования механизма венчурного финансирования инновационных процессов / Н. В. Бекетов // Финансы и кредит. — 2008. —№ 11. — С. 82–85.

2. Беларусь в цифрах / под ред. А. Г. Шумилина. — Минск: ГУ «БелИСА», 2015. — 61 с.

3. Ботеновская, Е. С. Направления и механизмы реализации инновационной политики Республи-

ки Беларусь / Е. С. Ботеновская // Банковский вестник. — 2014. — № 1. — С.36–43.

4. Войтов, И. В. Инновационная деятельность и венчурный бизнес: научно-методическое пособие / И. В. Войтов, В. М. Анищик, А. П. Гришанович, Н. К. Толочко. — Минск: ГУ «БелИСА», 2011. — 177 с.

5. Малашенкова, О. Ф. Венчурное финансирование инновационного развития мировой экономики / О. Ф. Малашенкова // Банковский вестник. — 2012. — № 25. — С. 44–61.

6. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. — Минск, 2015. — 138 с.

7. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2014 года: Аналитический доклад / под ред. А. Г. Шумилина, В. Г. Гусакова. — Минск: ГУ «БелИСА», 2015. — 218 с.

Материал поступил в редакцию 07.09.2016.

Построение классификации инноваций как составляющей принятия эффективных управленческих решений

Веко Руслан Викторович,
аспирант кафедры национальной экономики и государственного управления Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье отражена необходимость актуализации классификации инноваций как составляющей процесса принятия управленческих решений. Рассмотрены подходы различных авторов к классификации инноваций, выявлены положительные стороны и недостатки предложенных классификаций. На основании проведенного анализа предложено ввести дополнительный признак классификации, наличие которого позволит проводить оценку эффективности принимаемых управленческих решений по стимулированию инновационной деятельности организаций.

The article reflects the need to update the classification of innovation as part of the process of decision-making. The approaches of different authors to the classification, identified the advantages and disadvantages of the proposed classifications. Based on the analysis proposed to introduce an additional feature of the classification, the presence of which will assess the effectiveness of management decisions to stimulate innovation organizations.

Экономические процессы последних лет показывают, что научный и технический прогресс, интенсивность внедрения инноваций оказывают все возрастающее влияние на экономическое развитие регионов и стран, отодвигая на второй план такие традиционные факторы производства, как труд, земля, капитал.

Если ранее на уровень экономического развития государства решающее влияние оказывали величина золотых запасов, наличие сырьевых ресурсов, плодородность почв, то сегодня активность инновационных процессов, происходящих на территории страны, определяет степень экономического благополучия, развития и конкурентоспособности государства.

Наглядным примером данного утверждения является Швеция. Страна занимает лидирующее положение в мире по уровню ВВП на душу населения, при этом не обладает ни значительными сырьевыми ресурсами, ни большой численностью населения, ни благоприятными климатическими условиями. Обеспечен такой эффект внедрением и использованием высоких технологий во многих отраслях промышленности, что обеспечивает высокий уровень качества и конкурентоспособности производимой продукции [8, с. 55].

В современных условиях обеспечить конкурентоспособность продукции возможно лишь путем непрерывного совершенствования производительных сил, инновации играют решающую роль в данном процессе.

Современная экономика становится экономикой инновационного типа, которая обеспечивает рост уровня и качества жизни посредством использования новшеств и различных достижений науки. В XXI веке в развитых странах наблюдается непрерывный процесс интеграции производственной и научной сфер, который и определяет новый тип экономического развития. Ранее не использовавшиеся такие термины, как «инновации», «инновационные процессы», «инновационная деятельность», «инновационная политика», «новшества» и многие другие, теперь являются обыденными в бизнес-среде, осуществляющей прогрессивные изменения в экономике путем использования достижений научно-технического прогресса, управленческих, информационных, экономических нововведений [7, с. 190].

Инновации весьма разнообразны по своим свойствам, содержанию и характеристикам, определяющим размер воздействия инноваций на социально-экономическое развитие, поэтому

возникает потребность в классификации и систематизации инноваций. Кроме того, принципиальным моментом развития инновационной деятельности становится эффективное государственное стимулирование, что также требует построения соответствующей классификации. Однако до сих пор ведутся дискуссии не только в рамках проблемного поля определения сущности инноваций в литературе, но также существуют различные подходы и к классификации инноваций. Согласно классификации, предложенной Г. Меншем, инновации можно разделить на базисные, улучшающие, а также псевдоинновации [1, с. 33].

Инновации, используемые для создания (появления) новых отраслей и открытия новых рынков определяются как базисные инновации. Последствием же утраты инновациями своего потенциала является застой в развитии с последующим ухудшением экономического положения.

Отдельного внимания заслуживают улучшающие инновации. В теории Г. Менша улучшающие инновации направлены на незначительное улучшение качества и потребительских свойств предмета. При этом могут изменять незначительные элементы технологического процесса, но не сама основа технологического процесса. Реализация улучшающих инноваций ведет к экономии некоторых видов ресурсов.

К псевдоинновациям относятся мнимые нововведения, которые изменяются под влиянием таких краткосрочных факторов, как предпочтения потребителей [1, с. 35].

В развитие теории Г. Менша исследователь Ю. В. Яковец предложил свою классификацию инноваций:

1) базисные инновации. Данные инновации осуществляют коренные изменения в развитии и создании новой техники, а также целых отраслей, служат основой революционных изменений. Результатом их реализации является значительный по масштабам экономический эффект, способный обеспечить экономическое развитие государства. В тоже время они являются затратными и длительными по времени реализации.

2) улучшающие инновации. Предусматривают совершенствование существующих видов моделей и техники, увеличивают количество областей, в которых они используются. Повышают эффективность использования устаревших моделей. Значительно видоизменяют существующие технологии и предусматривают реализацию изобретений среднего уровня.

3) микроинновации. В основе данного вида инноваций находятся небольшие изобретения, благодаря которым повышается эффективность производства или использования определенных моделей. Направлены на совершенствование лишь отдельных технических либо потребительских характеристик моделей техники и технологий.

4) псевдоинновации. Не приносят значительного экономического эффекта. Улучшают технологии, которые на сегодняшний день неактуальны, что ведет к усилению отставания в техническом уровне производства [6, с. 59].

Некоторыми учеными предлагаются классификации инноваций на основе множества критериев. Отдельно стоит выделить труды таких исследователей как П. Н. Завлин и С. Д. Ильенкова.

П. Н. Завлин предлагает использовать семь признаков для составления классификации инноваций. Такими признаками обозначены масштаб инноваций, область реализации, степень интенсивности и темп осуществления, стадия научно-технического прогресса, эффективность и результативность [2, с. 29].

С. Д. Ильенкова рассматривает глубину осуществляемых изменений и выделяет радикальные, улучшающие и модификационные инновации. Такой подход схож подходами, предложенными Г. Меншем и Ю. В. Яковцом. В то же время подходы Г. Менша и Ю. В. Яковца ориентируются на более узкую сферу применения и рассматривают в качестве основы технологические нововведения. Классификацию же С. Д. Ильенковой возможно отнести к многокритериальной, поскольку рассматривает не только глубину прогрессивных нововведений, но также рассматривает степень новизны, сферу применения, технологические параметры и место в организации. Исходя из этого, формируется выделение групп прогрессивных нововведений [3, с. 178].

Анализируя различные подходы ученых к классификации инноваций, необходимо отметить, что построение классификации может явиться значимым условием для принятия качественных управленческих решений, поскольку классификация имеет практическую значимость. Детально построенная классификация позволяет получить значимую информацию о характеристиках осуществляемого нововведения. Обладание такой информацией позволяет оказывать эффективную государственную поддержку в целях перехода организаций на инновационный путь развития [4, с. 11].

Большинство признаков характеризуют направления применения и свойства инноваций, возможный эффект от их внедрения, однако авторами не обозначен признак, характеризующий внедрение инноваций в зависимости от форм государственного стимулирования [5, с. 12].

Рассмотрев труды ученых по классификации инноваций, а также обозначенный подход по необходимости осуществления эффективной государственной поддержки, предлагается ввести дополнительный критерий, наличие которого позволит проводить оценку эффективности принимаемых мер по стимулированию инноваций с последующим принятием необходимых управленческих решений — классификация инноваций с точки зрения стимулов возникновения. Так, предлагается принять следующую систему классификации и соответствующие признакам виды инноваций:

1) по уровню новизны:
- базисные инновации;
- улучшающие инновации;
- псевдоинновации.

2) по масштабу внедрения:
- инновации мирового масштаба;
- инновации государственного масштаба;
- инновации регионального масштаба;
- инновации отраслевого масштаба;
- инновации на уровне организаций.

3) по типу инноваций:
- продуктовые инновации;
- процессные инновации;
- организационные инновации.

4) по периодичности применения:
- единовременные инновации;
- повторяющиеся инновации.

5) по области применения:
- промышленное производство;
- научная сфера;
- сфера услуг;
- социальная сфера.

6) по форме инноваций:
- изобретения, открытия, патенты;
- рационализаторские предложения;
- ноу-хау;
- торговые марки, товарные знаки, эмблемы;
- новые документы, содержащие описание технологических, производственных, управленческих процессов, конструкций, структур, методов.

7) с точки зрения основных стимулов внедрения:
- обусловленные налоговым стимулированием;
- на основе предоставления финансовых ресурсов на льготных условиях;
- на основе нематериального стимулирования;
- вызванные формированием спроса посредством государственных закупок;
- обусловленные развитием инфраструктуры;
- не обусловленные государственным стимулированием.

Таким образом, в основу классификации целесообразно поставить критерии, имеющие значимость для принятия управленческих решений, а их юридическое закрепление позволит органам управления проводить эффективную инновационную политику. Производить классификацию инноваций целесообразно на основе многокритериальности. В основу классификации целесообразно поставить критерии, имеющие значимость для принятия управленческих решений, что позволит принимать более эффективные управленческие решения.

Литература

1. Агарков, С. А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика : учеб. пособие / С. А. Агарков, Е. С. Кузнецова, М. О. Грязнова. — Мурманский государственный технический университет. — М.: Академия естествознания, 2011. — 143 с.

2. Арутюнова, Д. В. Инновационный менеджмент: учеб. пос. / Д. В. Арутюнова. — Ростов-на-Дону: ЮФУ, 2014. — 152 с.

3. Блохина, Т. К. Экономика и управление инновационной организацией: учебник для бакалавров и магистров / Т. К. Ермолаев, О. Н. Быкова, Т. К. Ермолаева. — М.: Проспект, 2013. — 427 с.

4. Сильвестров, С. Н. Эффективное государственное управление в условиях инновационной экономики: политика инновационного развития [монография] / С. Н. Сильвестров. — М.: «Дашков и Ко», 2011. — 302 с.

5. Горбунова, А. Ю. Методы государственного регулирования инновационной деятельности / А. Ю. Горбунова // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. — 2013. — № 05–06. — С. 11–14.

6. Кузин, Н. А. Классификация инноваций в современной экономике / Н. А. Кузин // Евразийский Союз Ученых. — 2015. — № 9. — С. 56–60.

7. Мезенина, Н. С. Инновация как результат и процесс / Н. С. Мезенина // Молодой ученый. — 2012. — № 6. — С. 189–191.

8. Степанова, И. П. Инновационный менеджмент: курс лекций для студентов, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» / Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова». — Саратов, 2014. — 124 с.

Материал поступил в редакцию 20.09.2016.

Финансовая устойчивость банка: подходы к определению

Климашёнок Анастасия Викторовна,
аспирант кафедры денежного обращения, кредита и фондового рынка Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматривается проблема идентификации понятия «финансовая устойчивость банка». Для этого автором проведен анализ существующих подходов к ее определению, выявлены значимые отличия от таких понятий, как «надежность банка», «устойчивость банка», «стабильность банка», предложено ее авторское определение.

The article deals with the problems of identification of the concept of «financial stability of the bank». For this the author analyzed the existing approaches to its definition, revealed its significant difference from such concepts as «the reliability of the bank», «bank stability», offered its author's definition.

Введение

Вопрос обеспечения финансовой устойчивости банков чрезвычайно актуален в существующей экономической действительности.

Банки являются реальной производительной силой, ключевым звеном экономики государства, предприятиями, регулирующими денежно-кредитные отношения, в первую очередь посредством аккумулирования временно-свободных денежных средств и их последующего перераспределения посредством кредитования стратегических и приоритетных отраслей экономики.

В Республике Беларусь при непосредственном участии банков реализуются стратегические государственные программы. При этом существуют различные механизмы такого участия:

1) в рамках отдельных государственных программ предусмотрен механизм предоставления банками льготных кредитов под низкие процентные ставки исполнителям таких программ и последующая компенсация потерь банкам за счет бюджетных средств;

2) предоставление банками кредитов исполнителям программ в заранее установленном на государственном уровне объеме на рыночных условиях.

Необходимо отметить, что в структуре запланированных источников финансирования на 2015–2020 годы кредиты коммерческих банков Республики Беларусь, а также ОАО «Банк развития Республики Беларусь» составляют:

1) 82,8% в рамках государственной программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь;

2) 29,8% в части государственной программы развития транспортного комплекса Республики Беларусь;

3) 28,1% в государственной программе «Энергосбережение»;

4) 18,5% — государственная программа «Белорусский лес»;

5) 10% — государственная программа по развитию и содержанию автомобильных дорог в Республике Беларусь;

6) 5,5% — государственная программа «Комфортное жилье и благоприятная среда»;

7) 5,4% — государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь;

8) 4,3% — государственная программа «Строительство жилья» [6–13].

О важности и значимости обеспечения финансовой устойчивости банков Республики Беларусь также свидетельствует факт создания в июне 2016 года Совета по финансовой стабильности, одной из основных задач которого является разработка и координация выполнения мер, направленных на обеспечение финансовой стабильности, при которой банки и небанковские кредитно-финансовые организации, иные финансовые посредники, финансовый рынок и платежная система надлежащим образом осуществляют присущую им деятельность и обладают способ-

ностью осуществлять такую деятельность в случае дестабилизирующего воздействия внутренних и внешних факторов [19].

Повышение устойчивости банковской системы Республики Беларусь определено также в качестве:

1) одного из элементов обеспечения макроэкономической устойчивости Республики Беларусь в рамках основных ориентиров макроэкономической политики государств — членов Евразийского экономического союза на 2015–2016 годы, утвержденных Решением Высшего Евразийского Экономического Совета от 08.05.2015 № 11;

2) одной из задач работы Правительства Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь в рамках Основных направлений внутренней и внешней политики Республики Беларусь, утвержденных Законом Республики Беларусь от 14.11.2005 № 60–З.

Таким образом, вопрос обеспечения финансовой устойчивости банков Республики Беларусь и играет важную роль в современной экономике.

Основная часть

Обзор экономической литературы позволяет идентифицировать следующие ключевые проблемы, связанные с определением понятия «финансовая устойчивость банка»:

1) Отсутствие в современной экономической науке четкого, проработанного и однозначного определения понятия «финансовая устойчивость банка»;

2) Соотношение и взаимосвязь понятий «устойчивость банка», «финансовая устойчивость банка», «надежность банка» и «стабильность банка».

Несмотря на важность и значимость такого понятия, как «финансовая устойчивость банка», в современной экономической науке сохраняется множественность толкований и отсутствует его четкое и проработанное определение.

Следует отметить, что сформировались четыре основных подхода к определению понятия «финансовая устойчивость банка».

Первый подход основан на обеспечении финансовой устойчивости банка посредством наличия определенного объема собственного капитала, второй — на способности банка своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства. Еще один достаточно интересный подход заключается в определении финансовой устойчивости банка как поддержание банком равновесного состояния. Суть четвертого подхода заключается в определении финансовой устойчивости банка исходя из того, как данный банк выполняет требования регулятора. Трактовки понятий «устойчивость банка» и «финансовая устойчивость банка» различных авторов представлены в табл. 1.

Следует отметить, что понятию «финансовая устойчивость банка» присущи объективная и субъективная стороны. Объективно банк может быть финансово-устойчивым. Однако банк может только казаться финансово-устойчивым и объективно таким не являться.

Соотношение и взаимосвязь понятий «устойчивость банка», «финансовая устойчивость банка», «надежность банка» и «стабильность банка»

Существующие подходы по определению понятий «устойчивость банка», «финансовая устойчивость банка», «надежность банка» и «стабильность банка» носят несистемный характер и имеют множественные толкования.

Часть исследователей рассматривают понятия «устойчивость», «финансовая устойчивость», «стабильность», «надежность» банка как тесно взаимосвязанные, а иногда фактически как тождественные. К этой группе ученых в первую очередь относятся И. М. Стребков, С. А. Потёмкин, Т. А. Ларина, М. А. Поморина и др.

Российский экономист И. М. Стребков рассматривает такие понятия, как устойчивость и надежность, комплексно. При этом он полагает, что устойчивость представляет собой способность банка поддерживать некоторые статичные и динамичные параметры в определенных рамках. В данном случае устойчивости могут быть присущи как благоприятные, так и негативные тенденции. А под надежностью он понимает вероятность выполнения банком некоторых целевых установок и обязательств, которой присущи исключительно положительные характеристики. Другими словами, устойчивость банка отличается от его надежности, по мнению И. М. Стребкова, исключительно возможностью приобретать негативные характеристики [21, с. 28].

С. А. Потёмкин и Т. А. Ларина также отождествляют понятия надежность и устойчивость коммерческого банка, которые, по их мнению, являются смежными показателями комплексного характера и свидетельствуют о способности банка нормально функционировать на протяжении длительного (теоретически неограниченного) времени. Различие между такими понятиями по мнению данных ученых проявляется в том, что надежность характеризует зависимость банка от внутренних факторов, а финансовая устойчивость — от факторов внешней среды [20].

Таблица 1 – Существующие подходы к определению понятий «устойчивость», «финансовая устойчивость»

Подход/авторы	Определения понятий «устойчивость»/«финансовая устойчивость», [источник]
Для обеспечения финансовой устойчивости банка необходимо и достаточно наличие определенного объема собственного капитала Е. И. Мешкова О. М. Богданова Р. М. Каримов и др.	Финансовый институт является устойчивым, когда стоимость его активов превышает стоимость долга, то есть существует определенная величина положительного собственного капитала (Е. И. Мешкова) [17, с. 29]. Несмотря на то, что доля собственных средств может быть сравнительно невелика, достаточно важна для обеспечения устойчивости банка и эффективности его работы (О. М. Богданова) [3, с. 53].
Финансовая устойчивость банка — это его способность своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства В. Н. Живалов Е. Ф. Сысоева Л. Е. Антонова и др.	Под финансовой устойчивостью Е. Ф. Сысоева понимает такое состояние финансовых потоков, при котором банк, свободно оперируя денежными средствами, имеет возможность путем их эффективного использования обеспечить бесперебойный процесс осуществления своей экономической деятельности [22, с. 221]. Л. Е. Антонова под финансовой устойчивостью понимает возможность банка в течение длительного периода времени поддерживать приемлемый уровень кредитоспособности. При этом кредитоспособность банка представляет собой его способность своевременно и в полном объеме выполнять свои финансовые обязательства [24].
Финансовая устойчивость банка заключается в поддержании данным банком равновесного состояния В. В. Иванова А. М. Тавасиев и др.	Под устойчивостью банка В. В. Иванов понимает стабильность его деятельности в свете средне- и долгосрочной перспективы (В. В. Иванов) [14, с. 28]. Устойчивость банка — это достижение данным банком равновесного состояния на каждый конкретный момент времени за счет саморегулирования собственной деятельности, адаптации к внешним и внутренним условиям функционирования (А. М. Тавасиев) [2, с. 184]
Нормативный подход к определению финансовой устойчивости банка П. В. Каллаур А. П. Корнаухова и др.	П. В. Каллаур рассматривает устойчивость финансовых институтов как их соответствие установленным пруденциальным надзорным нормативам и требованиям, наличие у них резервов в суммах, адекватных принятым рискам, а также раскрытие ими информации о принимаемых рисках перед инвесторами и контрагентами [15, с. 6]. По мнению А. П. Корнауховой финансовая устойчивость коммерческого банка — это качественная характеристика, основанная на правильном и эффективном использовании потоков денежных средств, соответствие финансовых показателей деятельности нормативам, утвержденным надзорными органами, для выполнения необходимых функций, а также возможности адаптации к изменениям экономической среды [16].

Источник: разработка автора

Экономисты, составляющие вторую группу (Г. Г. Фетисов, А. В. Буздалин, А. П. Корнаухова, Е. Ф. Сысоева и др.), предлагают рассматривать вышеуказанные понятия отдельно.

Например, А. П. Корнаухова в своей диссертации, посвященной вопросу финансовой устойчивости банков как фактора инвестиционной стратегии, определяет устойчивость коммерческого банка как некоторое равновесное состояние, при котором коммерческий банк достигает установленных для него экономическим обществом качественных и количественных параметров при постоянном воздействии внутренних и внешних факторов, при этом постоянно развиваясь [16, с. 9].

Ключевое отличие финансовой устойчивости от устойчивости банка А. П. Корнаухова видит в использовании в качестве показателей деятельности нормативов, утвержденных надзорными органами, поскольку в случае их не выполнения, банк, по ее мнению, не будет способен осуществлять возложенные на него функции. Частично с таким мнением можно согласиться, поскольку в случае невыполнения установленных надзорным органом нормативов существует вероятность отзыва лицензии и, соответственно, прекращения выполнения банком своих функций полностью либо частично.

Изучив подход А. П. Корнауховой ко взаимосвязи таких понятий, как устойчивость и надежность коммерческого банка, следует отметить, что единственным их отличием является субъект, производящий оценку состояния банка. Оценка устойчивости производится экономическим обществом, и, соответственно, экономическим обществом осуществляется выбор качествен-

ных и количественных показателей устойчивости. Оценка же надежности банка, по мнению А. П. Корнауховой, производится заинтересованными субъектами, которыми также самостоятельно с учетом цели оценки и осуществляется выбор показателей.

Стабильность коммерческого банка А. П. Корнаухова определяет как способность банка поддерживать определенное состояние на неизменном, как негативном, так и положительном уровне, без какой-либо возможности дальнейшего развития [16, с. 9].

Следует отметить, что предлагаемое А. П. Корнауховой определение надежности банка, полностью поддерживает и известный российский ученый А. В. Буздалин, который утверждает, что банк является надежным, в случае если его работа на протяжении определенного периода времени соответствует определенным установленным критериям. При этом набор критериев и временной промежуток наблюдения зависят от требований, которые предъявляются к банку лицом, проводящим анализ [4, с. 35]. Рассмотрев позицию А. В. Буздалина относительно определения надежности банка, необходимо отметить, что под предлагаемые критерии подходит также и определение устойчивости и финансовой устойчивости банка, предлагаемые А. П. Корнауховой.

Наряду с А. В. Буздалиным известный ученый, занимающийся вопросами изучения финансовой устойчивости банка, Г. Г. Фетисов отмечает, что надежный банк — это тот банк, который удовлетворяет определенному набору критериев, устанавливаемых некой заинтересованной стороной [23, с. 14].

А устойчивость банка Г. Г. Фетисов определяет с точки зрения платежеспособности, то есть способности банка выполнять взятые на себя обязательства перед клиентами, кредиторами и вкладчиками и обеспечивать потребности в краткосрочном и долгосрочном кредитовании в условиях воздействия изменяющихся внешних и внутренних факторов [23, с. 17].

Анализируя подход Е. Ф. Сысоевой к определению устойчивости коммерческого банка необходимо отметить, его полное сходство с определением, предлагаемым А. П. Корнауховой. Как и А. П. Корнаухова, Е. Ф. Сысоева полагает, что банк можно считать устойчивым, если он в полной мере выполняет возложенные на него функции в условиях нестабильной рыночной среды, то есть под воздействием внешних и внутренних факторов, а также обладает способностью развиваться. Относительно определения надежности, мнение Е. В. Сысоевой полностью соответствует подходам, предлагаемым выше А. П. Корнауховой, А. В. Буздалиным, Г. Г. Фетисовым [22, с. 220].

Необходимо отметить, что отсутствие четко обоснованных отличий и выработанных подходов к определению понятий «финансовая устойчивость», «финансовая стабильность» и «финансовая надежность» имеет место не только в экономической науке, но и в нормативно-правовых актах Республики Беларусь, регулирующих вопросы надзора за банковской системой Республики Беларусь и деятельностью банков.

Согласно статье 35–1 Банковского Кодекса Республики Беларусь Национальный банк Республики Беларусь во взаимодействии с Правительством Республики Беларусь осуществляет мониторинг финансовой стабильности, объектами которого выступают банки и небанковские кредитно-финансовые организации, иные финансовые посредники, финансовые рынки, платежная система. При этом под мониторингом финансовой стабильности понимается наблюдение за объектами мониторинга при осуществлении присущей им деятельности и их способностью осуществлять такую деятельность в случае дестабилизирующего воздействия внутренних и внешних факторов, а также комплексный анализ факторов, оказывающих влияние на сохранение их финансовой стабильности. Можно сказать, что в данном контексте имеет место отождествление понятий «финансовая стабильность» и «финансовая устойчивость» [1].

При этом при установлении требования об определении порядка выявления и измерения (оценки) рисков для обеспечения достоверного расчета показателей, характеризующих выполнение нормативов безопасного функционирования в соответствии с законодательством Республики Беларусь органами управления банков используется понятие «финансовая надежность банка» [18].

А. А. Гоголь рассматривает понятие «надежность банка» как один из признаков финансовой устойчивости банка. Под «надежностью банка» он понимает способность банка выполнить взятые на себя обязательства перед клиентами, при этом надежность банка в данном случае определяется ликвидностью, кредитоспособностью и платежеспособностью и характеризуется показателями ликвидности [5, с. 14–15]. Таким образом, определение надежности банка, предлагаемое А. А. Гоголем в качестве одного из признаков финансовой устойчивости, практически тождественно опре-

делению понятия «финансовая устойчивость банка», представленным выше.

Выводы

По результатам проведенного анализа, по мнению автора, под устойчивостью банка следует понимать способность банка непрерывно в течение продолжительного периода времени осуществлять присущие его деятельности функции и обеспечивать выполнение своевременно и в полном объеме всех принятых на себя обязательств перед заинтересованными сторонами (государством и государственными органами, акционерами, работниками, клиентами, контрагентами и др.).

Понятие «финансовая устойчивость банка» является составным элементом понятия «устойчивость банка» и представляет собой способность банка своевременно и в полном объеме выполнять принятые на себя **обязательства финансового характера** перед заинтересованными сторонами, т. е. быть платежеспособным.

В части понятия «надежность банка» автор присоединяется к таким известным российским ученым, как Г. Г. Фетисов, А. В. Буздалин, А. П. Корнаухова, которые под «надежностью банка» понимают субъективную характеристику устойчивости банка, отвечающую критериям, установленным конкретной заинтересованной стороной, проводящей анализ.

Такое понятие, как «стабильность», по мнению автора, является тождественным понятию «устойчивость».

Литература

1. Банковский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 25 октября 2000 г., № 441-З: принят Палатой представителей 3 октября 2000 г.: одобр. Советом Респ. 12 октября 2000 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 13.07.2016 г. // КонсультантПлюс. Беларусь. / ООО «ЮрСпектр». — Минск, 2016.

2. Банковское дело. Управление и технологии: учебник / А. М. Тавасиев [и др.]; под ред. А. М. Тавасиева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 671 с.

3. Богданова, О. М. Коммерческие банки России: формирование условий устойчивого развития / О. М. Богданова. — М.: Финстатистформ, 1998. — 197 с.

4. Буздалин, А. В. Надежность банка / А. В. Буздалин. — М.: URSS, 2012. — 187 с.

5. Гоголь, Д. А. Развитие методов оценки и регулирования финансовой устойчивости коммерческого банка: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Д. А. Гоголь; Рос. акад. наук, — Волгоград, 2012. — 27 с.

6. Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь на 2016–2020 годы» [Электронный ресурс]: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 23 февраля 2016 г., № 149 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. — Минск, 2016.

7. Государственная программа развития транспортного комплекса Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 28 апреля 2016 г., № 345 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. — Минск, 2016.

8. Государственная программа «Энергосбережение» на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 28 марта 2016 г., № 248 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. — Минск, 2016.

9. Государственная программа «Белорусский лес» на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 18 марта 2016 г., № 215 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. — Минск, 2016.

10. Государственная программа по развитию и содержанию автомобильных дорог в Республике Беларусь на 2015–2019 годы [Электронный ресурс]: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 31 декабря 2014 г., № 1296 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. — Минск, 2016.

11. Государственная программа «Комфортное жилье и благоприятная среда» на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 21 апреля 2016 г., № 326 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. — Минск, 2016.

12. Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 11 марта 2016 г., № 196 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. — Минск, 2016.

13. Государственная программа «Строительство жилья» на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 21 апреля 2016 г., № 325 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. — Минск, 2016.

14. Иванов, В. В. Анализ надежности банка: практ. пособие / В. В. Иванов. — М.: Рус. деловая лит., 1996. — 320 с.

15. Каллаур, П. В. Финансовая стабильность как цель деятельности центрального банка / П. В. Каллаур // Банковский вестник. — 2010. — № 1 (474). — С. 5–10.

16. Корнаухова, А. П. Финансовая устойчивость банков как фактор инвестиционной стратегии: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / А. П. Корнаухова; Рос. акад. наук. — Самара, 2007. — 23 с.

17. Мешкова, Е. И. Стресс-тестирование в коммерческом банке / Е. И. Мешкова. — М.: Регламент-Медиа, 2014. — 244 с.

18. Об утверждении Инструкция о нормативах безопасного функционирования для банков, открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь» и небанковских кредитно-финансовых организаций [Электронный ресурс]: постановление Правления Нацбанка Респ. Беларусь, 28.09.2006, № 137 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр». — Минск, 2016.

19. Положение о финансовой стабильности [Электронный ресурс]: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь и Нацбанка Респ. Беларусь, 13 июня 2016 г., № 454/16 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. — Минск, 2016.

20. Потёмким, С. А., Ларина, Т. А. Анализ методов оценки обеспечения надежности многофилиальных банков / С. А. Потёмкин, Т. А. Ларина // Прикладная информатика. — 2009. — № 3 (21). — С. 100–104.

21. Стребков, И. М. Надежность и устойчивость коммерческого банка в конкурентной среде: дис. канд. экон. наук.: 08.00.10 / И. М. Стребков. — М., 1999. — 176 с.

22. Сысоева, Е. Ф. Оценка устойчивости и надежности коммерческого банка в конкурентной среде / Е. Ф. Сысоева, Н. А. Кретова // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. — 2011. — № 2. — С. 219–226.

23. Фетисов, Г. Г. Устойчивость коммерческого банка и рейтинговые системы ее оценки / Г. Г. Фетисов. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 168 с.

24. Финансовая устойчивость банковской системы Республики Беларусь: современное состояние и перспективы развития: тезисы на конференцию / Л. Е. Антонова. Материалы XVII Международ. науч.-практ. конф., Минск, 1–3 марта 2013 г.: в 2 т. ЧИУиП; под ред. д-ра юрид. наук, проф. В. Г. Тихини, канд. физ.-матем. наук, доцента М. И. Овсейца. — Минск: ЧИУиП. — 2013. — Т.1. — С. 178–182.

Материал поступил в редакцию 16.09.2016.

Финансовое состояние субъекта хозяйствования: определение и показатели

Уласевич Юлия Михайловна,
кандидат экономических наук,
ассистент кафедры финансов
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье на основе применения подхода к анализу определения финансовой устойчивости субъекта хозяйствования с целью выбора наиболее точного среди них, предложенного и использованного в монографии и диссертации автора, изучаются существующие определения финансового состояния субъекта хозяйствования, устанавливается отсутствие точного определения данного понятия, а также отражающих его показателей. Предлагается авторское определение финансового состояния субъекта хозяйствования, учитывающее предусмотренные логикой правила его формулирования. На этой основе выявляются показатели, отражающие и характеризующие финансовое состояние субъекта хозяйствования, проводится их разграничение.

In article on the basis of the approach to the analysis of definitions of financial stability of business entity with the purpose of accurate choice among them, which proposed and used in the monograph and dissertation of the author, examines the existing definitions of the financial situation of business entity, sets the lack of a precise definition of this concept, and reflecting the financial situation indicators. Proposes the author's definition of financial situation of business entity, taking into account logical rules of its formulation. On this basis identifies reflecting and describing the financial situation of business entity indicators, and conducts their delineation.

Одним из критериев познания сущности любого объекта является его точное определение [30, с. 11; 31, с. 6]. При этом точное определение в рамках познания сущности имеет первостепенное значение, поскольку позволяет установить другие обязательные критерии, дающие возможность считать сущность объекта постигнутой: причины его возникновения, пути формирования, достоверную модель (отражающие его показатели) [30, с. 11; 31, с. 6]. Известно, что показатели должны полно и точно отражать экономическую сущность изучаемых процессов и явлений [28, с. 60], а определение решает две задачи: раскрывает сущность определяемых предметов, отличает и ограничивает определяемый предмет от всех иных [12].

Для установления наличия (отсутствия) точного среди множества существующих определений финансового состояния субъекта хозяйствования (см. табл. 1) целесообразно применить подход к анализу определений финансовой устойчивости субъекта хозяйствования с целью выбора наиболее точного из них, предложенный и использованный в работах [30, с. 11–14; 31, с. 6–14]. Суть данного подхода заключается в сопоставлении существующих определений рассматриваемого понятия с принятыми в логике правилами определения, обеспечивающими их точность (определение должно быть соразмерным, не должно содержать круга, должно быть четким, ясным). Результатом нарушения этих правил являются логические ошибки трех типов: широкое определение; узкое определение; определение, в одном отношении широкое, в другом — узкое. При этом предварительно осуществляется группировка изучаемых определений рассматриваемого понятия по родовому признаку, указывающему на круг предметов, из числа которых нужно выделить определяемый предмет, а также рассматриваются видовые отличия рассматриваемого понятия — признаки, при помощи которых определяемый предмет выделяется из числа предметов, соответствующих родовому понятию.

Таблица 1 – Определения финансового состояния субъекта хозяйствования, приводимые в советских и современных источниках

Определение финансового состояния	Автор и источник
Советские ученые	
«Способность предприятия своевременно и полно удовлетворять денежные претензии по обязательствам перед рабочими и служащими по выплате им заработной платы, по обязательствам перед бюджетом, банками, поставщиками и другими организация».	С. Е. Роговцев [23, с. 62]
Белорусские ученые	
«Состояние финансов, которое характеризуется образованием, распределением и использованием следующих ресурсов: финансовых; денежных средств, поступающих за реализованную продукцию, работы, услуги, кредитов банка и займов, временно привлеченных средств, задолженности поставщикам и другим кредиторам, свободных средств специальных фондов и др.».	Н. А. Русак, В. А. Русак [24, с. 6]
«Состояние активов и пассивов предприятия на момент составления отчетности, то есть на определенную дату».	Н. П. Толстенок [29, с. 6]
«Способность предприятия к развитию на фиксированный момент времени».	Т. Н. Кондратьева [15, с. 158]
«Система показателей, характеризующая платежеспособность предприятия по денежным потокам, финансовую независимость по критерию источников средств, обеспеченность собственными оборотными средствами и чистыми активами, деловую активность и конкурентоспособность организации».	Авторы учебника по анализу хозяйственной деятельности в промышленности [2, с. 347]
«Совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов».	А. Д. Молокович, А. В. Егоров [20, с. 169]
«Совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия, состояние его капитала».	В. М. Марочкина, М. Г. Швец, Н. Н. Евсейчикова [32, с. 64]
«Характеристика финансовой конкурентоспособности предприятия, которая оценивается комплексом показателей, охватывающих способность своевременно и в полном объеме рассчитываться по имеющимся денежным обязательствам, обеспечивать развитие бизнеса и, соответственно, рост капитала и финансовых ресурсов».	Авторы учебного пособия по финансам и финансовому рынку [19, с. 194]
«Способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого риска».	Г. В. Савицкая [27, с. 176]
Российские ученые	
«Совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов».	Ю. Д. Земляков [11, с. 14]
«Важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия во внешней среде».	Ю. Д. Земляков [11, с. 15]
«Совокупность показателей, отражающих способность предприятия погасить свои долговые обязательства».	Э. А. Маркарьян, Т. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян [18, с. 304]
«Обеспеченность организации финансовыми ресурсами, рациональность их размещения и эффективность их использования».	Авторы издания по комплексному экономическому анализу предприятия [9, с. 362]
«Способность организации (предприятия) финансировать свою деятельность».	Н. П. Любушин [17, с. 438]; Н. Ольшевская [36, с. 59]
«Комплексная характеристика имущества предприятия и сточников его формирования, однозначно определяющая способность организации к исполнению обязательств в различных экономических ситуациях.	А. Ф. Черненко, Н. Н. Илышева, А. В. Башарина [33, с. 7]
Украинские ученые	
«Уровень сбалансированности отдельных структурных элементов активов и капитала предприятия, а также уровень эффективности их использования».	И. А. Бланк [5, с. 575]

Применение данного подхода *по родовому признаку*, позволяет выделить как минимум *шесть подходов* к толкованию понятия финансового состояния субъекта хозяйствования.

В рамках первого подхода (представлен в одном из источников советского времени и в современных белорусских и российских источниках) финансовое состояние определяется как способность предприятия [23, с. 62; 15, с. 158; 36, с. 59], организации [9, с. 362; 17, с. 438], субъекта хозяйствования [27, с. 176] осуществлять что-либо.

В контексте второго подхода, представленного в работах отечественных авторов, финансовое состояние — это состояние финансов [24, с. 6], активов и пассивов предприятия на момент составления отчетности [29, с. 6], характеризуемое чем-либо.

В рамках выделенного нами третьего подхода финансовое состояние определяется белорусскими и российскими учеными-экономистами как система или совокупность показателей, отражающих что-либо [2, с. 347; 20, с. 169; 32, с. 64; 11, с. 14; 18, с. 304].

Четвертый подход (представлен в отечественных и российских источниках) объединяет определения финансового состояния как некой характеристики финансовой конкурентоспособности предприятия [19, с. 194], экономической деятельности предприятия [11, с. 15], имущества предприятия и источников его формирования [33, с. 7].

В определении российского автора, отнесенного нами к пятому подходу, финансовое состояние формулируется как обеспеченность организации финансовыми ресурсами, рациональность их размещения и эффективность их использования [9, с. 362].

Шестой подход (нашел отражение в одном из украинских изданий) представлен определением финансового состояния как уровня сбалансированности отдельных структурных элементов активов и капитала предприятия, а также уровня эффективности их использования [5, с. 575].

Существенно *различаются также наборы видовых отличий* финансового состояния, представленные в его определениях, которыми выступают:

1) своевременное и полное удовлетворение денежных претензий по обязательствам [23, с. 62];

2) образование, распределение и использование следующих ресурсов: финансовых; денежных средств, поступающих за реализованную продукцию, работы, услуги; кредитов банка и займов, временно привлеченных средств: задолженности поставщикам и другим кредиторам, свободных средств специальных фондов и др. [24, с. 6];

3) развитие [15, с. 158];

4) платежеспособность предприятия по денежным потокам [2, с. 347];

5) финансовая независимость [2, с. 347];

6) обеспеченность собственными оборотными средствами и чистыми активами [2, с. 347];

7) деловая активность организации [2, с. 347];

8) конкурентоспособность организации [2, с. 347];

9) наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия [20, с. 169; 32, с. 64; 11, с. 14; 9, с. 362];

10) состояние капитала предприятия [32, с. 64];

11) платежеспособность [27, с. 176];

12) способность предприятия (организации) погасить (исполнить) свои обязательства [18, с. 304; 33, с. 7];

13) финансирование своей деятельности [36, с. 59; 27, с. 176; 17, с. 438];

14) инвестиционная привлекательность [27, с. 176];

15) допустимый риск [27, с. 176].

Необходимо отметить, что многие ученые, изучающие вопросы финансового состояния, вообще не приводят его определения, а ограничиваются перечислением характеристик, среди которых обычно называют:

1) обеспеченность финансовыми ресурсами, необходимыми для нормальной производственной, коммерческой и других видов деятельности предприятия;

2) целесообразность и эффективность их размещения и использования;

3) финансовые взаимоотношения с другими субъектами хозяйствования;

4) платежеспособность и финансовую устойчивость [1, с. 5–6; 10, с. 452].

Вместе с тем, как известно, без рассмотрения родового признака выделение должных соответствовать ему видовых отличий является необоснованным.

Сопоставление рассматриваемых определений финансового состояния с принятыми в логике правилами определения показывает следующее: основная часть определений финансового состояния вообще не связывает его с финансами субъекта хозяйствования, хотя очевидно, что от них оно логико-гносеологическим образом производно. Это определение финансового состояния в рамках первого, пятого, шестого подходов, а также его определение в рамках второго подхода, в котором оно рассматривается как состояние активов

Таблица 2 – Значение термина «способность» и отдельных из раскрывающих его понятий

Понятие или категория	Определение понятия или категории и источник
Способность	Состояние, качество, свойство, дающее возможность производить те или иные действия, исполнять ту или иную работу.
Состояние	Пребывание в каком-либо положении; положение, в котором что-либо находится.
Качество	Объективная и всеобщая характеристика объектов, обнаруживающаяся в совокупности их свойств, единство бесчисленного количества свойств, которым обладает каждая отдельная вещь.
Свойство	Сторона предмета, обусловливающая его различие или сходство с другими предметами и проявляющаяся во взаимодействии с ними.

Источник: [31, с. 30, таблица 1.4]

и пассивов предприятия, и определение в рамках четвертого подхода, в котором оно определяется как характеристика экономической деятельности предприятия и характеристика имущества предприятия и источников его формирования. Следовательно, в этих определениях финансового состояния нарушено правило соразмерности.

Кроме того, многозначность термина «способность» и отдельных раскрывающих его понятий (см. табл. 2), влечет нарушение правила четкости и ясности в определениях, отнесенных нами к первому подходу. Согласно этому правилу смысл и объем понятий, входящих в определение, должен быть ясным и определенным.

В определении финансового состояния как состояния финансов в рамках второго подхода в силу отсутствия пояснений автора, с одной стороны, и дискуссионности содержания финансов, что отражено в работах [30, с. 13; 31, с. 13], с другой стороны, также не соблюдены правила четкости и ясности определения. Отсутствие формулировки понятия финансовой конкурентоспособности предприятия, выступающей родовым признаком финансового состояния в оставшемся его определении в рамках четвертого подхода, приводит к нарушению правила четкости и ясности и в данном определении.

В определениях, отнесенных нами к третьему подходу, сущность финансового состояния, фактически, подменяется показателями. С учетом назначения показателей всего лишь отражать сущность, данные определения финансового состояния можно охарактеризовать как широкие, несоразмерные.

Таким образом, рассмотренные определения финансового состояния с позиции принятых в логике правил определения считать точными не представляется возможным. Кроме того, данные определения финансового состояния не позволяют выбрать родовой признак финансового состояния и его видовые отличия.

Решение названной проблемы содержится в работах [30, с. 20–34; 31, с. 28–46]. В них на основе положений теории систем, содержащих предельно общие представления о любых системах, во-первых, выявлены экономическая система субъекта хозяйствования и место в ней системы финансов и его производственно-экономической системы, представленные в бухгалтерском балансе. Во-вторых, выявлены существенные признаки системы финансов субъекта хозяйствования, предложена ее модель (см. рис.) и определение [31, с. 45–46]. Так, система финансов субъекта хозяйствования определена как «совокупность элементов подсистем финансовых активов и финансовых обязательств, образующих смешанную иерархическую структуру, связанных между собой и с производственно-экономической системой субъекта хозяйствования, а также с системами финансов других субъектов хозяйствования, государства, домашних хозяйств, для обеспечения непрерывного кругооборота экономических ресурсов в процессе индивидуального воспроизводства» [31, с. 45–46].

С учетом установленных логикой правил определения положений теории систем, содержащих предельно общие представления о состоянии любых систем и выявленных в работе [31] существенных признаков системы финансов, обобщенных в ее определении, финансовое состояние субъекта хозяйствования предложено определять как состояние его системы финансов на момент времени, характеризуемое параметрами (свойствами) этой системы — платежеспособностью, финансовой рентабельностью и финансовой независимостью, отражаемыми в производных аналитических относительных показателях [31, с. 45–46].

Предложенное определение, в отличие от существующих, во-первых, является соразмерным, т. е. в нем объем определяющего понятия равен объему определяемого понятия, поскольку оно

Экономическая система субъекта хозяйствования

Управляемая подсистема					
Активы	Состояние на начало периода	Состояние на конец периода	Собственный капитал и обязательства	Состояние на начало периода	Состояние на конец периода
Нефинансовые активы			**Финансовые обязательства**		
			В том числе: собственный капитал		
Финансовые активы			долгосрочные обязательства		
В том числе: дебиторская задолженность (долгосрочная и краткосрочная)			краткосрочные обязательства		
денежные средства					
финансовые вложения (долгосрочные и краткосрочные)					

Управляющая подсистема
Планирование | Учет | Анализ | Контроль | Регулирование

Рисунок – Модель экономической системы субъекта хозяйствования и ее подсистемы финансов

Примечание 1 – Жирной линией выделена подсистема финансов субъекта хозяйствования

Источник: [31, с. 45, рис. 1.1]

связывает финансовое состояние непосредственно с финансами субъекта хозяйствования в системном представлении. Во-вторых, оно является четким и ясным, поскольку в качестве родового признака используется понятие «система финансов субъекта хозяйства», а также связанные с ним обоснованные и предложенные в работе [31] определения понятий платежеспособности (по сути, финансовой платежеспособности), финансовой рентабельности, финансовой независимости, выступающих видовыми отличиями финансового состояния субъекта хозяйства от других его состояний.

Следствием отсутствия однозначного определения финансового состояния является *различие выделяемых авторами его показателей*.

Советскими и современными учеными постсоветского пространства, а также учеными стран с развитой рыночной экономикой в качестве показателей финансового состояния широко рассматриваются *абсолютные* данные бухгалтерского баланса [3, с. 5; 13, с. 5; 26, с. 289; 18, с. 305; 14, с. 101, 219, 316; 6, с. 762]. При этом соответствующий набор данных бухгалтерского баланса однозначно не определен. Об этом свидетельствует обзор имеющихся в республике и за рубежом представлений о тех объектах, которые находят отражение в бухгалтерском балансе, проведенный в работах [30, с. 24–26; 31, с. 33–35]. По результатам проведенного обзора установлено, что в настоящее время ни белорусскими и российскими учеными, ни учеными стран с развитой рыночной экономикой однозначно не определено, какой объект отражен в бухгалтерском балансе. Не определены границы и соотношения между собой тех объектов, которые, по мнению ученых, находят отражение в бухгалтерском балансе [30, с. 26; 31, с. 35].

Наряду с абсолютными данными бухгалтерского баланса, советские и современные ученые постсоветского пространства в качестве показателей финансового состояния широко рассматривают различные наборы *относительных* показателей, рассчитываемых по данным как бухгалтерского баланса, так и других форм бухгалтерской отчетности. В советский период такими показателями было принято считать:

1) обеспеченность собственными оборотными средствами (излишек или недостаток) [25, с. 209];

2) состояние нормируемых оборотных средств (сверхнормативные запасы или незаполненные нормативы) [25, с. 209];

3) иммобилизация оборотных средств (отвлечение из хозяйственного оборота) [25, с. 209];

4) платежеспособность [25, с. 209];

5) оборачиваемость оборотных средств [25, с. 209].

В настоящее время учеными постсоветского пространства к таким показателям относятся:

1) показатели ликвидности [8, с. 107; 15, с. 159; 16, с. 4; 19, с. 195; 20, с. 170–178; 21, с. 107];

2) показатели платежеспособности [1, с. 6; 5, с. 82; 15, с. 158; 16, с. 4; 17, с. 439; 19, с. 195; 20, с. 170–178; 21, с. 107];

3) показатели финансовой устойчивости [5, с. 82; 8, с. 107; 15, с. 159; 16, с. 4; 17, с. 439; 19, с. 195; 20, с. 178–181; 21, с. 107];

4) показатели структуры имущества и (или) капитала (источников капитала, источников формирования основного и оборотного капитала) [15, с. 159; 16, с. 4; 21, с. 107];

5) показатели независимости [21, с. 107];

6) показатели обеспеченности собственными оборотными средствами [15, с. 158];

7) показатели, характеризующие размещение капитала [15, с. 159; 17, с. 439];

8) показатели доходности, прибыльности (рентабельности), интенсивности использования ресурсов, эффективности хозяйствования [5, с. 82; 8, с. 107; 15, с. 159; 16, с. 4; 17, с. 439; 19, с. 195; 21, с. 107];

9) показатели деловой активности (оборачиваемости) [5, с. 82; 8, с. 107; 20, с. 183–185; 21, с. 107].

Показатели ликвидности, платежеспособности, структуры капитала, рентабельности, оборачиваемости, которые на постсоветском пространстве исторически принято считать показателями финансового состояния, в странах с развитой рыночной экономикой рассматриваются в качестве показателей, рассчитываемых в рамках анализа финансовой отчетности, а не отражающих финансовое состояние [4, с. 397–507; 7, с. 118–155]. При этом рассматриваемые на постсоветском пространстве показатели обеспеченности собственными оборотными средствами, а также характеризующие размещение капитала, применение которых выступает адаптацией практики применения соответствующих показателей советского времени, учеными стран с развитой рыночной экономикой не выделяются и не рассматриваются.

Следует особо отметить, что наряду с рассмотрением приведенных относительных показателей как отражающих финансовое состояние на постсоветском пространстве осуществляется их рассмотрение как используемых для его анализа и оценки [15, с. 159].

Таким образом, в настоящее время однозначно не определено:

1. в *абсолютных* или в *относительных* показателях находит отражение финансовое состояние;

2. в *абсолютных* данных *каких форм бухгалтерской отчетности* (только бухгалтерского баланса или еще и приложений к нему) находит отражение финансовое состояние (если отражающие его показатели являются абсолютными) или *абсолютные данные каких форм бухгалтерской отчетности* выступают основой расчета *относительных* показателей финансового состояния (если отражающие его показатели являются относительными);

3. какие именно *наборы абсолютных показателей бухгалтерского баланса и (или) других форм бухгалтерской отчетности* отражают финансовое состояние или выступают основой расчета тех относительных показателей, которые призваны его отражать.

Первое. По нашему мнению, об объективности и необходимости рассмотрения показателей финансового состояния как абсолютных свидетельствует тот факт, что назначение относительных показателей, являющихся по своему содержанию качественными, состоит в отображении существенных свойств изучаемых объектов [24, с. 60–61, 110]. Финансовое же состояние, исходя из предложенного выше определения, является не свойством или совокупностью свойств (качеством), а носителем ряда свойств, образующих его качество. Следовательно, оно отображается в абсолютных показателях, на основе которых должны рассчитываться относительные показатели его свойств. Поэтому следует согласиться с мнением тех авторов, которые рассматривают относительные показатели как используемые для анализа и оценки финансового состояния, поскольку эти показатели, являясь аналитическими (оценочными), «исчисляются в ходе самого анализа для оценки и прогнозирования результатов и эффективности работы предприятия» [24, с. 62–61, 110].

Второе. Рассмотрение в качестве отражающих финансовое состояние данных иных нежели бухгалтерского баланса форм бухгалтерской отчетности, представляется необоснованным. Как из-

вестно, бухгалтерский баланс отражает представленные в нем объекты на определенный момент времени, и состояние, согласно теории систем [31, с. 55], — это срез системы на момент времени. Другие же формы бухгалтерской отчетности лишь детализируют содержание представленных в бухгалтерском балансе данных. Соответственно, с помощью относительных показателей, рассчитываемых с использованием данных этих форм бухгалтерской отчетности, не образующих систему финансов, — показателей рентабельности, деловой активности (оборачиваемости) — провести анализ и получить достоверную оценку финансового состояния не представляется возможным.

Третье. В соответствии с предложенным выше определением финансового состояния его показателями выступают абсолютные данные бухгалтерского баланса, отражающие систему финансов субъекта хозяйствования, — показатели финансовых активов (дебиторской задолженности, денежных средств, финансовых вложений) и финансовых обязательств (собственного капитала, долго- и краткосрочных обязательств). Состав этих данных научно обоснован в монографическом и диссертационном исследованиях [31, с. 31–46; 30, с. 24–33]. Соответственно, на их основе необходимо рассчитывать характеризующие финансовое состояние показатели свойств системы финансов субъекта хозяйствования: показатели платежеспособности, финансовой рентабельности и финансовой независимости [31, с. 62].

Такие широко рассматриваемые в настоящее время в рамках анализа и оценки финансового состояния относительные показатели, рассчитываемые на основе определенных наборов абсолютных показателей бухгалтерского баланса, как показатели обеспеченности собственными оборотными средствами, обладают следующим недостатком: «Их расчет основывается на связях между показателями актива и пассива (собственного капитала и обязательств) бухгалтерского баланса, характерных для централизованно планируемой экономики, но в условиях рыночных отношений эти связи отсутствуют» [31, с. 24]. Следовательно, анализ и оценка финансового состояния, проведенные с применением этих показателей, не могут быть достоверными.

В отношении выделения в составе показателей финансового состояния наряду с другими группами относительных показателей финансовой устойчивости следует отметить, что она одновременно широко рассматривается как *вид финансового состояния*. Так, в настоящее время принято считать, что финансовое состояние может быть *устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным* [27, с. 176; 36, с. 59]. В свою очередь, при характеристике видов самой финансовой устойчивости в качестве критериального показателя широко упоминается *равновесие* [34, с. 142; 35, с. 245]. Остальные показатели — платежеспособности, рентабельности, финансовой независимости — в различных комбинациях рассматриваются как условия, компоненты, составляющие финансового равновесия [22, с. 21, 44]. Результаты проведенного в работах [30; 31] исследования, основанного на теории систем, содержащей предельно общие представления о состоянии, равновесии и устойчивости систем, подтверждают правильность рассмотрения платежеспособности, финансовой рентабельности и финансовой независимости как компонентов финансового равновесия, а последнего — как компонента финансовой устойчивости и, соответственно, финансового равновесия и финансовой устойчивости как видов финансового состояния. Таким образом, выделение в составе показателей финансового состояния наряду с другими группами относительных показателей финансовой устойчивости является необоснованным.

Анализ встречающихся в специальной литературе наименований, порядка расчета и интерпретации рекомендуемых учеными показателей платежеспособности, финансовой независимости, рентабельности, рассчитываемых по данным бухгалтерского баланса, приведен в работах [30, с. 119–132; 31, с. 153–158]. В этих работах показана невозможность применения существующих показателей платежеспособности. Так, коэффициент текущей ликвидности включает в числителе и часть нефинансовых активов — запасы, а в знаменателе — не все срочные финансовые обязательства, а только краткосрочные. Коэффициенты промежуточной и абсолютной ликвидности из-за неполного охвата финансовых активов (в числителе) и срочных финансовых обязательств (в знаменателе) не могут полно и точно отражать платежеспособность. В этом случае в качестве показателя платежеспособности предложен коэффициент покрытия финансовыми активами срочных финансовых обязательств, исключающий недостатки существующих показателей платежеспособности. Также обоснован выбор:

1) из показателей рентабельности — коэффициента рентабельности собственного капитала, который, исходя из собственного капитала как

бессрочных финансовых обязательств, предложено переименовать в коэффициент рентабельности бессрочных финансовых обязательств;

2) из показателей финансовой независимости (структуры капитала) — коэффициента соотношения собственного капитала и обязательств, который предложено переименовать в коэффициент соотношения бессрочных и срочных финансовых обязательств.

В отличие от существующих, предложенные показатели платежеспособности, финансовой рентабельности и финансовой независимости, отражая одноименные свойства системы финансов субъекта хозяйствования, позволяют в совокупности точно оценить (охарактеризовать) его финансовое состояние.

Таким образом, предложенное авторское определение финансового состояния субъекта хозяйствования, учитывающее предусмотренные логикой правила его формулирования и потому являющееся точным, позволило установить еще один из вышеназванных обязательных критериев познания сущности финансового состояния субъекта хозяйствования — отражающие его абсолютные показатели. Такими показателями являются показатели финансовых активов и финансовых обязательств (см. рис.). На их основе рассчитываются производные аналитические относительные показатели платежеспособности, финансовой рентабельности и финансовой независимости, характеризующие финансовое состояние субъекта хозяйствования.

Как следствие, точное определение финансового состояния субъекта хозяйствования и выявление на этой основе отражающих это состояние показателей, позволили приблизиться к познанию его сущности.

Литература

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / В. И. Стражев [и др.]; под общ. ред. В. И. Стражева, Л. А. Богдановской. — 7–е изд., испр. — Минск: Выш. шк., 2008. — 527 с.

2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учеб. пособие / Л. Л. Ермолович [и др.]; под общ. ред. Л. Л. Ермолович. — Минск: Соврем. шк., 2010. — 800 с.

3. Барун, М. А. Анализ баланса и финплана промпредприятия и треста / М. А. Барун. — 2-е изд., доп. и пер. — М.: Госфиниздат, 1935. — 245 с.

4. Бернстайн, Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / пер. с англ. под науч. ред. перевода чл.-корр. РАН И. И. Елисеева; гл. редактор серии проф. Я. В. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 624 с.

5. Бланк, И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк — К.: Ника-Центр, 2005. — 600 с.

6. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов / Ричард Брейли, Стюарт Майерс; пер. с англ. Н. Барышниковой. — М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2012. — 1008 с.

7. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, М. Эрхардт; пер с англ. под ред. Е. А. Дорофеева. — 10-е изд. — СПб.: Питер, 2009. — 960 с.

8. Ветрова, Н. В. Финансы предприятий (организаций): ответы на экзаменац. вопросы / Н. В. Ветрова. — Минск: Тетралит, 2014. — 160 с.

9. Войтоловский, Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. — СПб.: Питер, 2009. — 576 с.

10. Елисеева, Т. П. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Т. П. Елисеева. — Минск: Соврем. шк., 2007. — 944 с.

11. Земляков, Ю. Д. Анализ финансовой устойчивости предприятий для прогнозирования кризисных ситуаций: автореф. дис. … д-ра экон. наук: 08.00.12 / Ю. Д. Земляков; Орлов. гос. техн. ун-т. — Орел, 2004. — 55 с.

12. Значение слова «определение» по Логическому словарю // Толковый словарь русского языка. — Режим доступа: http://tolkslovar.ru/o5071.html. — Дата доступа: 05.12.2015.

13. Каплан, А. И. Анализ баланса промышленного предприятия / А. И. Каплан. — М.: Финансы и статистика, 1985. — 103 с.

14. Колб, Р. В. Финансовый менеджмент: учебник / Р. В. Колб, Р. Дж. Родригес — пер. 2-го англ. издания. — М.: Финпресс, 2001. — 496 с.

15. Кондратьева, Т. Н. Финансы предприятий. В схемах и таблицах: пособие / Т. Н. Кондратьева. — Минск: Выш. шк., 2007. — 238 с.

16. Кравченко, Л. И. Анализ финансового положения предприятия / Л. И. Кравченко. — Минск: Экаунт, 1994. — 56 с.

17. Любушин, Н. П. Экономический анализ: учебник для студентов вузов / Н. П. Любушин. — 3-е изд., пер. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 575 с.

18. Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Э. А. Маркарьян, Т. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. — М.: КНОРУС, 2008. — 552 с.

19. Марочкина, В. М. Финансы, финансовый рынок и финансовый менеджмент: практикум / В. М. Марочкина, М. Г. Швец, Н. Н. Евсейчикова. — Минск: БГЭУ, 2013. — 155 с.

20. Молокович, А. Д. Финансы и финансовый рынок: учеб. пособие / А. Д. Молокович, А. В. Егоров. — Минск: Издательство Гревцова, 2012. — 256 с.

21. Пузанкевич, О. А. Финансы и финансовый менеджмент: учеб.-метод. пособие / О А. Пузанкевич. — Минск: БГЭУ, 2013. — 139 с.

22. Раднаева, С. Э. Платежеспособность российских предприятий в современных условиях: дис. …

канд. экон. наук: 08.00.10 / С. Э. Раднаева. — Москва, 1998. — 168 с.

23. Роговцев, С. Е. Анализ баланса и финансовых показателей машиностроительного завода / С. Е. Роговцев. — М.: ЦБТИ, 1957. — 66 с.

24. Русак, Н. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: справ. пособие / Н. А. Русак, В. А. Русак. — Минск: Выш. шк., 1997. — 309 с.

25. Русак, Н. А. Экономический анализ в условиях самофинансирования предприятий / Н. А. Русак. — Минск: Беларусь, 1989. — 239 с.

26. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Г. В. Савицкая. — 2-е изд., исп. и доп. — Минск: РИПО, 2012. — 367 с.

27. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. — 6-е изд, испр. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2013. — 284 с.

28. Савицкая, Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. — Минск: БГЭУ, 2008. — 351 с.

29. Толстенок, Н. П. Развитие методик анализа финансовой устойчивости предприятий молочной промышленности: автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.12 / Н. П. Толстенок; Бел. гос. эк. ун-т. — Минск, 2003. — 20 с.

30. Уласевич, Ю. М. Финансовая устойчивость субъекта хозяйствования и ее обеспечение в условиях рыночных отношений : дис. канд. экон. наук : 08.00.10 / Ю. М. Уласевич. — Минск, 2015. — 292 л.

31. Уласевич, Ю. М. Финансовая устойчивость субъекта хозяйствования и ее обеспечение в условиях рыночных отношений / Ю. М. Уласевич; Науч.-практ. центр Гос. ком. судебных экспертиз Респ. Беларусь. — Минск: Право и экономика, 2014. — 265 с.

32. Финансы и финансовый рынок: учеб. пособие / Г. Е. Кобринский и [и др.]; под. общ. ред. Г.Е. Кобринского, М. К. Фисенко. — 2- изд., исп. — Минск: Выш. шк., 2014. — 348 с.

33. Черненко, А. Ф. Финансовое положение и эффективность использования ресурсов предприятия: монография / А. Ф. Черненко, Н. Н. Илышева, А. В. Башарина. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. — 207 с.

34. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. — 2-е изд., пер. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 208 с.

35. Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа: учебник / А. Д. Шеремет. — 2-е изд., доп. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 367 с.

36. Экономический анализ. Шпаргалки / сост. Н. Ольшевская. — М.: АСТ; СПб.: Сова; Владимир: ВКТ, 2012. — 64 с.

Материал поступил в редакцию 18.05.2016.

Состояние финансов организаций Республики Беларусь и оценка эффективности управления финансами субъектов хозяйствования

Аль-Хамзави Акрам Абасс Рхаиф,
аспирант кафедры банковской экономики Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

Короткевич Алексей Иванович,
кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой банковской экономики Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье дана оценка состояния финансов организаций Республики Беларусь и эффективности управления финансами субъектов хозяйствования за 2010–2015 годы на основе анализа их платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности. Проанализированы состояние расчетов субъектов хозяйствования, абсолютные и относительные финансовые результаты деятельности организаций.

The paper presents the assessment of the status of finance organizations of the Republic of Belarus and the effectiveness of the financial management of business entities for 2010–2015 years, based on an analysis of their financial stability and solvency of business activity. Analyzed the status of settlements of business entities, absolute and relative financial performance of organizations.

Финансы организаций представляют собой экономические отношения (включают в себя финансовые и денежные отношения), возникающие при их взаимодействии с другими субъектами экономики (государством, домашними хозяйствами, другими организациями и остальным миром) в процессе формирования, распределения и использования денежных доходов и накоплений. При этом состояние финансов организаций зависит как от результатов экономической деятельности субъектов хозяйствования, так и от эффективности управления финансами на макро- и микроуровне.

Управление на микро- и макроуровне носит качественно различный характер. Являясь субъектами экономических отношений в рамках национальной экономической системы, организации и государство играют различную роль в ее развитии. Так, если для организаций, функционирующих на коммерческой основе, основной задачей является обеспечение изменения структуры производства продукции, товаров, работ, услуг, обусловленное соответствующим изменением структуры потребления, позволяющее создавать востребованный продукт и извлекать необходимую прибыль. То для государства — изменение экономического порядка, обеспечивающего согласованное изменение структуры производства и структуры потребления.

В то же время на уровне организации управление финансами носит непосредственный характер воздействия на них в соответствии со сложившейся внутренней и внешней средой организации и представляет собой деятельность субъекта управления по определению и достижению целей организации на основе реализации основных этапов управленческого цикла (прогнозирования, планирования, организации, учета, анализа, контроля), направленную на оптимизацию состава, структуры и динамики средств субъекта хозяйствования (активов организации) и источников их образования (собственного капитала и

обязательств), на повышение эффективности их использования. В качестве субъекта управления на предприятиях выступают финансовая служба, финансовый менеджер. В роли объекта управления — средства организации и источники их образования, финансовые потоки и финансовые отношения [2, с. 47].

Управление финансами реализуется через финансовый механизм — часть экономического механизма, которая представляет собой систему финансовых отношений с использованием методов и инструментов формирования, распределения и использования финансовых ресурсов, функционирующую с определенной целью [6, с. 51]. При этом цель финансового механизма субъекта хозяйствования является следствием реализации целей деятельности организации — максимизация прибыли, увеличение стоимости предприятия и др.

Состояние финансов организаций, эффективность управления финансами субъектов хозяйствования можно оценить через систему взаимосвязанных показателей, которые можно разделить на 4 основных блока:

1) платежеспособность и финансовая устойчивость организаций;

2) деловая активность организаций;

3) расчеты организаций, характеризующие состояние финансовых отношений субъектов хозяйствования между собой, кредитной системой, домашними хозяйствами и государством;

4) абсолютные и относительные финансовые результаты деятельности организаций.

Применительно к организации платежеспособность можно определить как способность субъекта хозяйствования своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам за счет имеющихся активов. При этом необходимым и обязательным условием платежеспособности организации является ее ликвидность, представляющая собой достаточность денежных и других средств для оплаты долгов в текущий момент.

В качестве основного показателя, используемого для оценки ликвидности и платежеспособности субъектов хозяйствования, используется коэффициент текущей ликвидности, динамика значений которого за 2010–2015 гг. по организациям Беларуси представлена на рисунке 1.

Коэффициент текущей ликвидности, нормативное значение которого дифференцируется в зависимости от вида экономической деятельности, рассчитывается путем отношения всей суммы краткосрочных активов к общей сумме краткосрочных обязательств. Он показывает степень покрытия краткосрочными активами краткосрочных обязательств организации и характеризует ожидаемую платежеспособность на период средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств.

Как видно из информации, представленной на рис. 1, за анализируемый период наблюдается отрицательная динамика значений коэффициента текущей ликвидности, свидетельствующая о существенном снижении платежеспособности организаций Республики Беларусь. Так, если в 2010 г. значение коэффициента текущей ликвидности составляло 1,67, что являлось достаточно высоким уровнем показателя для организаций в целом, то уже в 2015 г. каждый рубль краткосрочных обязательств покрывался только 1,11 рубля краткосрочных активов. Следствием указанных негативных тенденций стал рост числа убыточных организаций, удельный вес которых в общем количестве субъектов хозяйствования вырос с 5,5% в 2010 г. до 23,5% в 2015 г. [5].

Аналогичные отрицательные тенденции наблюдаются в изменении уровня финансовой устойчивости организаций, которая характеризуется их финансовой независимостью от внешних заемных источников, способностью субъектов хозяйствования маневрировать финансовыми ресурсами, наличием необходимой суммы собственных средств для обеспечения основных видов деятельности. Устойчивость финансового состояния организации оценивается системой абсолютных и относительных показателей путем соотношения обязательств и собственных средств по отдельным статьям актива и собственного капитала и обязательств бухгалтерского баланса. Высокая финансовая зависимость от внешних источников финансирования может привести к потере платежеспособности организации.

Важнейшим показателем, определяющим финансовую устойчивость организации, является коэффициент финансовой независимости. Он определяет ту часть активов организации, которая сформирована за счет собственных источников средств, т. е. удельный вес собственного капитала организации в общей валюте баланса. В качестве рекомендуемого значения коэффициента финансовой независимости принято использовать уровень не ниже 0,5–0,6.

Как видно на рис. 1, значение данного показателя за период с 2010 по 2015 гг. снизилось с 0,67 до 0,51, т. е. в 2015 г. средства организаций были сформированы за счет собственного капитала чуть более, чем на 50%. Несмотря на то, что коэффициент финансовой независимости находится на уровне не ниже минимально допустимого,

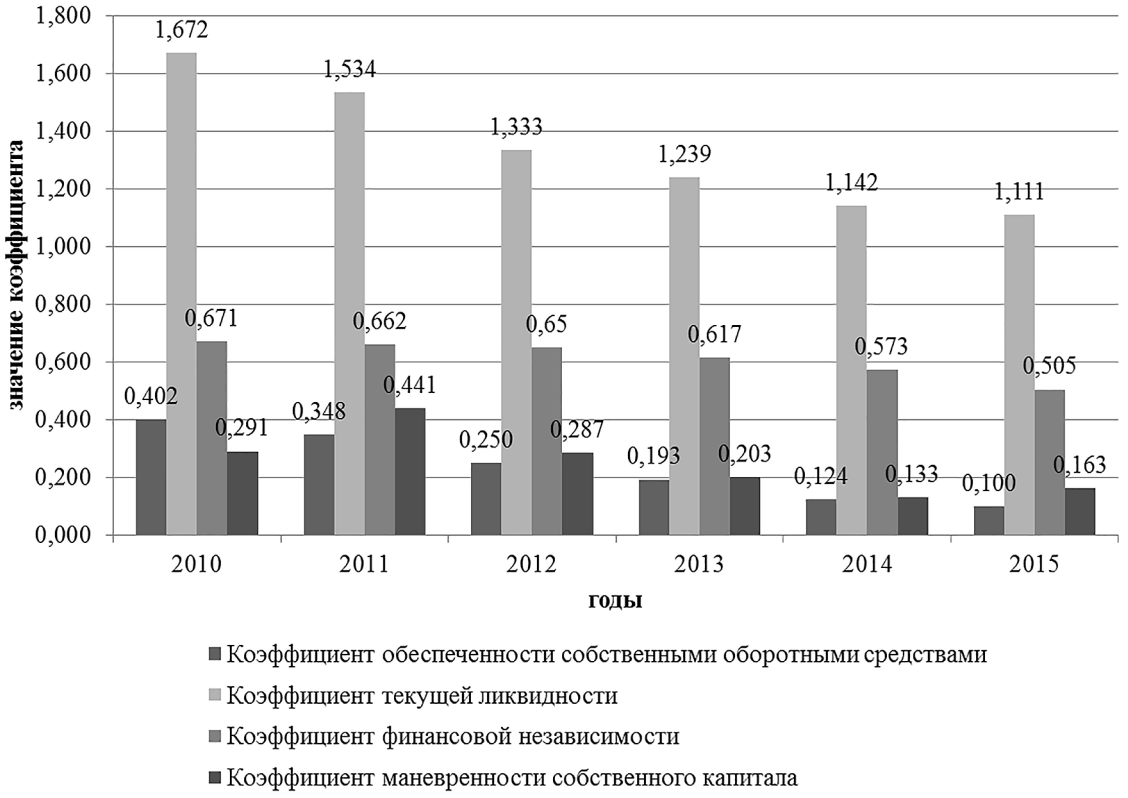

Рисунок 1 – Динамика основных показателей, характеризующих платежеспособность и финансовую устойчивость организаций Республики Беларусь за 2010–2015 годы

Источник: собственная разработка (на основе данных Национального статистического комитета)

наличие сложившихся тенденций вызывает серьезные опасения за способность организаций сохранить как приемлемый уровень финансовой устойчивости, так и обеспечить их платежеспособность уже в краткосрочной перспективе.

Необходимым условием успешной работы организации является наличие собственных оборотных средств, величина которых определяется как сумма собственного капитала и долгосрочных обязательств за вычетом долгосрочных активов. Суммирование при расчете источников собственных средств и долгосрочных обязательств обусловлено тем, что кредиты и заемные средства, привлекаемые на долгосрочной основе, используются в основном на капитальные вложения, на приобретение основных средств, а не на формирование краткосрочных активов.

Расчет коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, показывающего удельный вес собственных оборотных средств (краткосрочных активов) в общей их величине, показал его резкое снижение с 0,40 в 2010 г. до 0,10 в 2015 г. Следовательно, в 2015 г. лишь 10% краткосрочных активов организаций было сформировано за счет собственного и приравненного к нему (долгосрочных обязательств) капитала и, соответственно, 90% краткосрочных активов сформировано за счет краткосрочных обязательств, что является допустимым лишь для торговли, гостиниц и ресторанов и некоторых других таких видов экономической деятельности.

Важной характеристикой устойчивости финансового состояния является коэффициент маневренности собственного капитала, равный отношению собственных оборотных средств организации к сумме собственного капитала. Данный коэффициент показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т. е. вложена в краткосрочные активы, а какая часть капитализирована, т. е. вложена в долгосрочные активы. Данный показатель отражает долю собственных средств организации, находящихся в мобильной форме, позволяющей более или менее свободно маневрировать этими средствами.

Низкое значение этого показателя означает, что значительная часть собственных средств организации закреплена в ценностях иммобильного характера, которые являются менее ликвидными, т. е. не могут быть достаточно быстро преобразованы в денежную наличность. С финансовой точки зрения повышение коэффициента маневренности и его высокий уровень положительно характеризуют организацию: собственные сред-

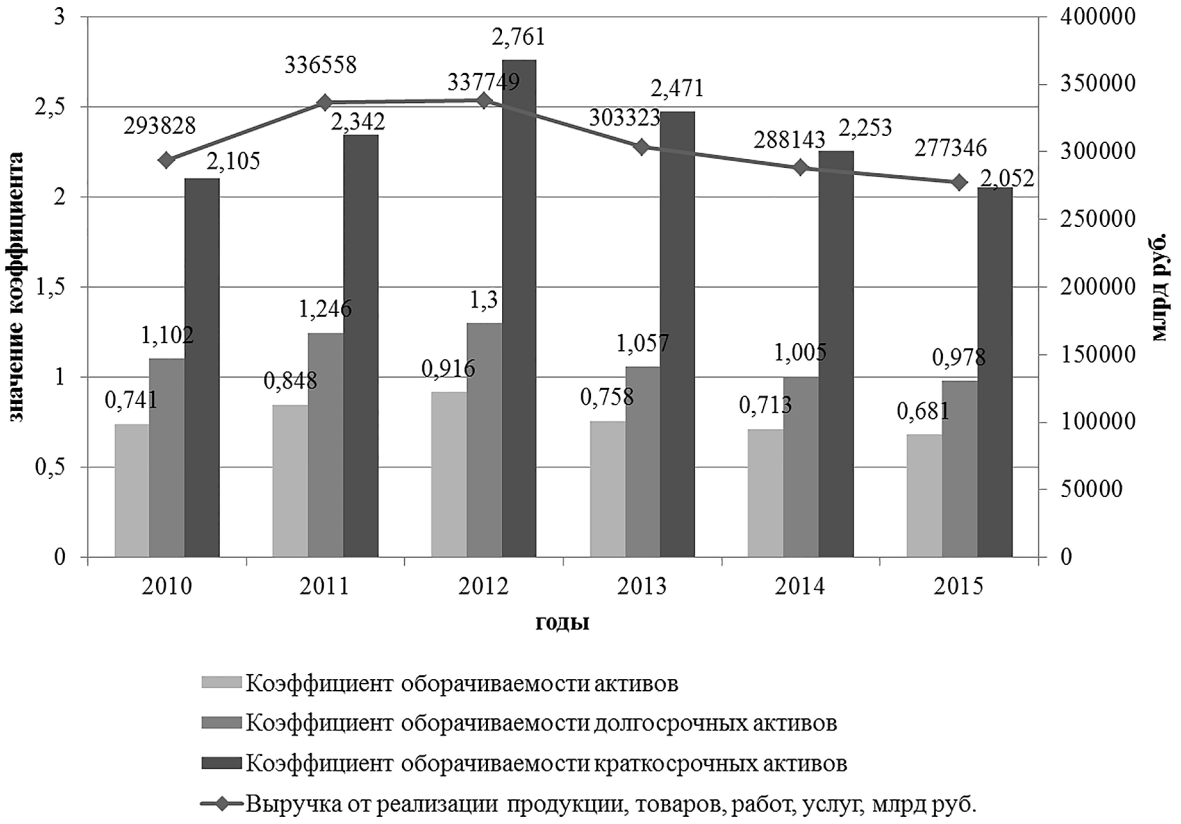

Рисунок 2 – Динамика основных показателей, характеризующих деловую активность организаций Республики Беларусь за 2010–2015 годы

Источник: собственная разработка (на основе данных Национального статистического комитета)

ства при этом мобильны, большая часть их вложена не в основные средства и иные долгосрочные активы, а в оборотные средства (краткосрочные активы). Однако значение этого показателя может существенно варьировать в зависимости от вида деятельности организации и структуры ее активов: чем выше доля долгосрочных активов, тем ниже уровень коэффициента и, наоборот. При этом в фондоемких производствах уровень коэффициента маневренности будет ниже, чем в материалоемких производствах.

В качестве оптимальной величины коэффициент маневренности может быть принят в размере 50% [4, с. 165]. Это означает, что должен соблюдаться паритетный принцип вложения собственных средств в активы мобильного и иммобильного характера, что обеспечит достаточную ликвидность баланса.

Результаты расчета коэффициента маневренности собственного капитала за анализируемый период показали устойчивое снижение его значения с 0,29 в 2010 г. до 0,16 в 2015 г., это свидетельствуют о том, что значительная часть собственных средств организации закреплена в ценностях иммобильного характера, которые являются менее ликвидными, т. е. не могут быть достаточно быстро преобразованы в денежную наличность.

Таким образом, исследование динамики показателей платежеспособности и финансовой устойчивости организаций Республики Беларусь свидетельствуют, что за 2010–2015 гг. произошло существенное их ухудшение, что стало следствием как факторов внешнего порядка, прежде всего, связанных с последствиями спада деловой активности на внешних рынках, изменением их конъюнктуры, в том числе, вследствие известных событий в России и Украине, так и внутренних факторов, основным из которых является низкая эффективность и конкурентоспособность отечественных субъектов хозяйствования.

При этом, необходимо отметить, что деловая активность организаций Республики Беларусь стала ухудшаться начиная с 2013 г. (рис. 2)[1].

Необходимо отметить, что деловая активность изучается с целью анализа оборачиваемости, в рамках которого оценивается способность организаций приносить доход путем совершения оборота «деньги — товар — деньги». Коэффици-

[1] Здесь и далее значения абсолютных показателей приведены к уровню 2010 г. (2010=100%)

енты оборачиваемости показывают число оборотов анализируемых средств за отчетный период и равны отношению выручки от реализации товаров, продукции, работ, услуг за вычетом налогов и сборов, включаемых в выручку к средней стоимости этих средств. Особое внимание должно быть уделено оборачиваемости оборотных средств, которая исчисляется как в целом, так и по отдельным их элементам (запасы, незавершенное производство, готовая продукция). Это позволяет выявить на какой стадии кругооборота оборотных средств происходит ускорение или замедление общей оборачиваемости средств.

Как видно из представленной на рис. 2 информации, показатели деловой активности организаций Республики Беларусь в 2010–2015 гг. снижаются с 2013 г. на фоне падения выручки от реализации, что свидетельствует о замедлении оборачиваемости как активов организаций в целом, так и отдельных их составляющих. Особую обеспокоенность вызывает снижение оборачиваемости краткосрочных активов с 2,76 в 2012 г. до 2,05 в 2015 г., что при низкой рентабельности продаж может существенно усугубить и без того ухудшающееся финансовой состояние организаций и снизит эффективность их деятельности.

Состояние расчетов, характеризующее финансовые отношения организаций между собой, кредитной системой, домашними хозяйствами и государством, является следствием как ухудшающейся макроэкономической ситуации в стране, так и уровня конкурентоспособности конкретных субъектов хозяйствования и эффективности управления финансами (рис. 3).

Как видно из представленной на рис. 3 информации, устойчивый рост проблемной задолженности организаций наблюдается в постдевальвационный период. Так, удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме увеличился с 10,9% в 2011 г. до 22,4% в 2015 г., кредиторской за этот же период времени — соответственно с 7,4% до 16,4%. Следствием снижения платежеспособности и финансовой устойчивости организаций является падение финансовой дисциплины, которое проявляется и во взаимоотношениях субъектов хозяйствования с кредитной системой: удельный вес просроченной задолженности по кредитам и займам в общей ее сумме вырос с 0,6% в 2012 г. до 2,6% в 2015 г.

Таким образом, на основе проведенного анализа состояния финансов организаций Республики Беларусь за 2010–2015 гг. можно сделать вывод об угрожающей экономической стабильности страны, ухудшении финансового состояния субъектов хозяйствования и констатировать, что основными направлениями повышения платежеспособности и финансовой устойчивости организаций сегодня по-прежнему остаются:

– реализация товарных запасов, ненужных и излишних материально-производственных запасов и основных средств;

– увеличение доли собственного капитала в краткосрочные активы;

– рост суммы прибыли, снижение производственных издержек;

– оптимизация расчетов с дебиторами и кредиторами и др.

В свою очередь, финансовая устойчивость отдельных организаций может быть восстановлена путем:

– обоснованного снижения суммы запасов;

– ускорения оборачиваемости капитала в краткосрочных активах;

– пополнения собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников и др.

При этом реализация сформулированных выше направлений повышения платежеспособности и финансовой устойчивости организаций требует повышения эффективности функционирования субъектов хозяйствования и улучшения финансовых результатов их деятельности. Последние характеризуют различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой, инвестиционной и финансовой деятельности организаций и получают законченную денежную оценку в системе показателей прибылей или убытков.

Экономическая сущность прибыли заключается в следующем [4, с. 84]:

– характеризует финансовый результат деятельности организаций, который зависит от уровня себестоимости, качества и количества выпускаемой продукции, производительности труда, степени использования производственных фондов, организации управления, материально-технического снабжения, а также насколько продукция удовлетворяет потребности потребителя, т. е. имеет ли она спрос;

– является основой экономического развития организации. Прибыль выступает как один из основных источников расширенного воспроизводства. Таким образом, прибыль — часть чистого дохода, который непосредственно получают организации после реализации продукции, товаров, работ, услуг как вознаграждение за вложенный капитал и риск предпринимательской деятельности.

Как финансовый результат деятельности организации, прибыль характеризуется многоаспект-

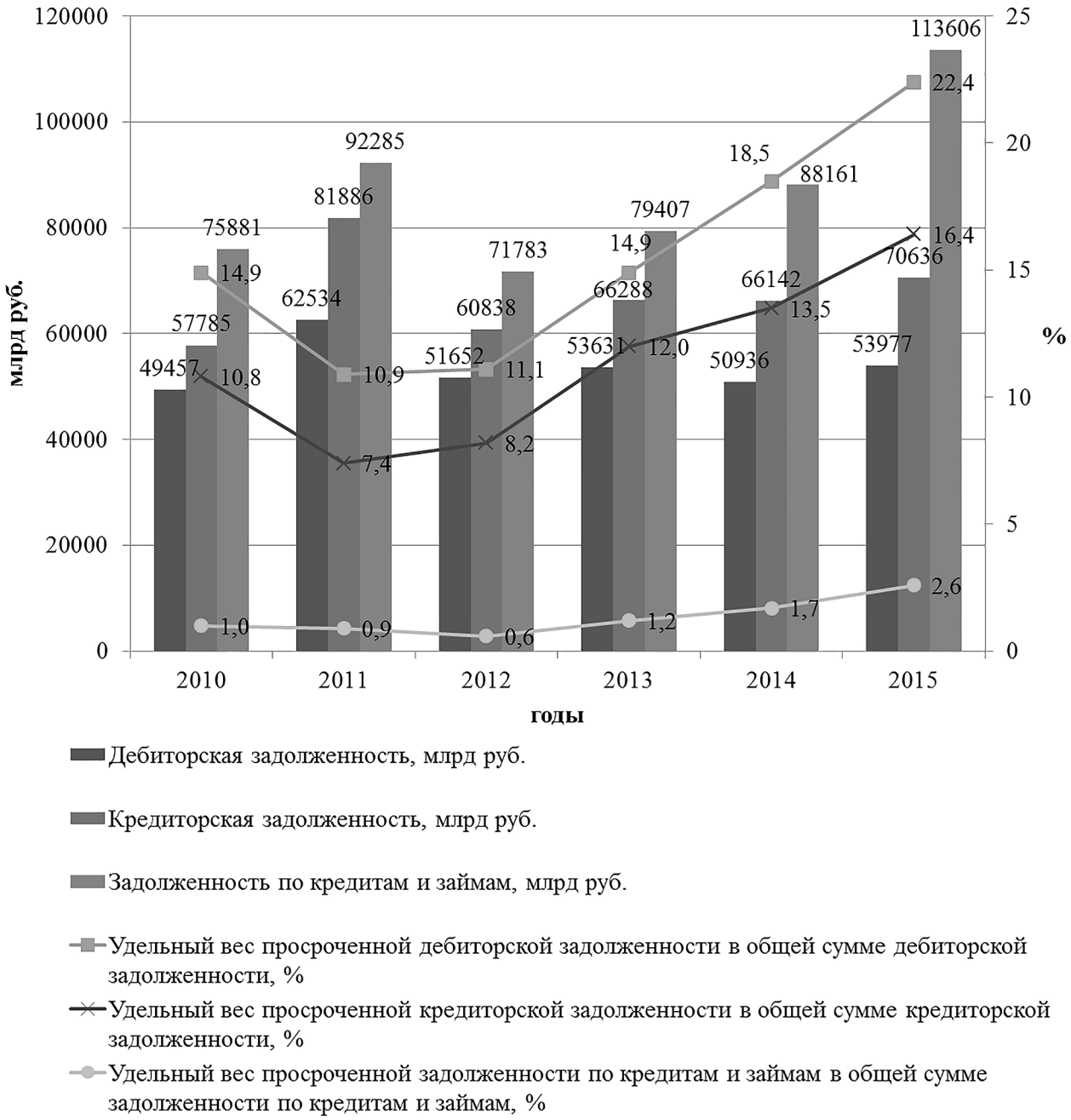

Рисунок 3 – Динамика основных показателей, характеризующих состояние расчетов организаций Республики Беларусь за 2010–2015 годы

Источник: собственная разработка (на основе данных Национального статистического комитета)

ной ролью и многообразием форм, в которой она выступает. Механизм формирования финансовых результатов организации в соответствии с формой бухгалтерской отчетности № 2 «Отчет о прибылях и убытках» представлен на рис. 4.

Динамика основных абсолютных показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности организаций Республики Беларусь за 2010–2015 годы представлены на рис. 5.

Как видно из представленной на рис. 5 информации, выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, представляющая собой денежные средства либо иные активы в денежном выражении, полученные или подлежащие получению в результате реализации продукции, товаров, работ, услуг по основной, приносящей доход деятельности, за анализируемый период вела себя разнонаправлено. Так, в период с 2010 по 2012 гг. наблюдается ее рост — с 29 3828 млрд руб. до 33 7749 млрд руб. или на 14,9%. При этом относительно резкий скачек выручки — на 14,5%, по сравнению с 2010 г. произошел в 2011 г. в резуль-

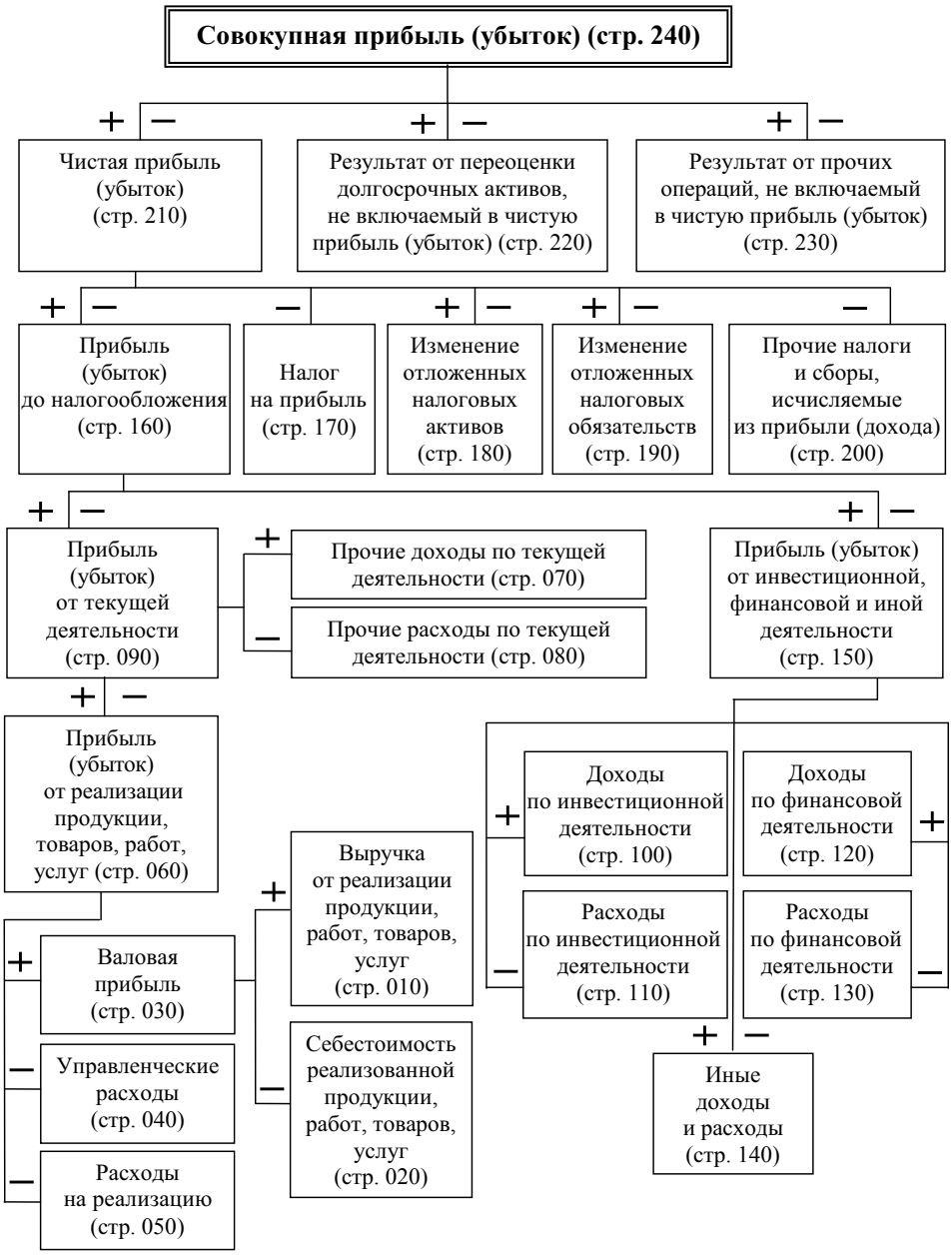

Рисунок 4 – Механизм формирования финансовых результатов организации

Источник: собственная разработка (на основе формы бухгалтерской отчетности № 2 «Отчет о прибылях и убытках»)

тате почти трехкратной девальвации белорусского рубля, что вызвало увеличение спроса на товары белорусского производства как на внутреннем рынке, так и за счет повышения их привлекательности по ценовому фактору, и на внешних рынках. Однако, по уже ранее отмеченным причинам, начиная с 2013 г. наблюдается тенденция к снижению выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг, падение которой в 2015 г. составило по сравнению с 2012 г. 17,9%.

Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, определяемая как расходы, связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг, относящиеся к реализованной продукции, товарам, работам, услугам, расходы на реализацию, управленческие расходы, а также стоимость приобретения реализованных товаров, вела себя за анализируемый период также разнонаправленно, как и выручка от реализации, что сказалось на динамике прибыли от реализации. Так, например, в 2015 г. величина последней, несмотря на падение выручки от реализации, превысила значение 2014 г. за счет более существенного снижения в абсолютном выражении себестоимости реализованной продукции, товаров, работ, услуг. Данный факт

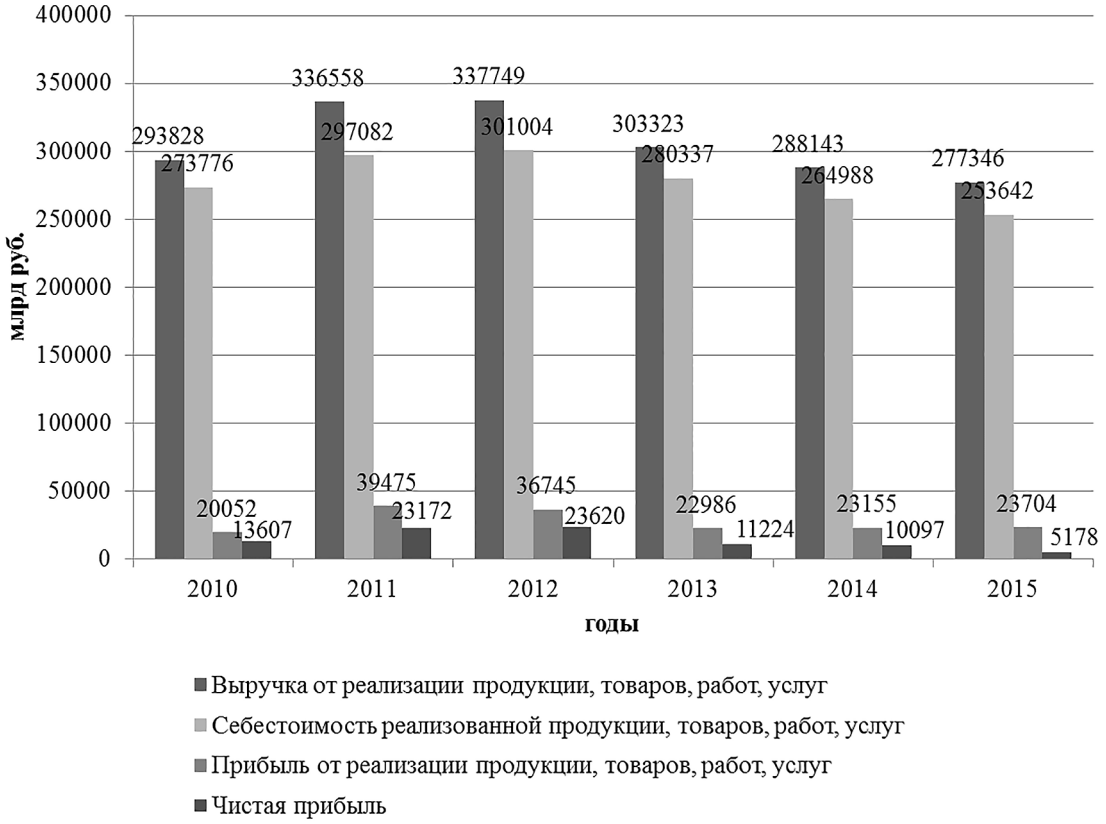

Рисунок 5 – Финансовые результаты деятельности организаций Республики Беларусь за 2010–2015 годы

Источник: собственная разработка (по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь)

свидетельствует о предпринятых организациями мерах по оптимизации своих расходов. В качестве основных резервов роста прибыли от реализации принято выделять ряд факторов, взаимосвязь которых представлена на рис. 6.

Чистая прибыль как конечный финансовый результат деятельности организаций, определяемый как сумма прибыли (убытка) от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, уменьшенная на сумму налогов, сборов и сумм, исчисляемых из прибыли с учетом изменения отложенных налоговых активов и обязательств, начиная с 2013 г. имеет устойчивую тенденцию к снижению, что является результатом ухудшением финансовых результатов от инвестиционной, финансовой и иной деятельности субъектов хозяйствования. Это обусловлено ростом расходов, связанных с обслуживанием кредитов и займов, величина которых наиболее существенно выросла в 2015 г. (рис. 3). По сравнению с 2014 г. задолженность организаций по кредитам и займам в 2015 г. увеличилась на 28,9% и составила 113 606 млрд руб., что привело, несмотря на рост прибыли от реализации продукции, товаров, работ, услуг, к снижению в два раза чистой прибыли субъектов хозяйствования.

Необходимо отметить, что показатели прибыли не могут быть полноценно использованы для оценки эффективности деятельности организаций, эффективности управления финансами субъектов хозяйствования, так как не учитываются масштабы их деятельности, объемы средств и ресурсов, задействованных для получения прибылей. В этой связи используют показатели рентабельности, характеризующие уровень доходности хозяйственной деятельности. При этом анализ рентабельности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов рентабельности, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности организаций.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, инвестиционной, финансовой), окупаемость затрат и т. д. Так как показатели прибыли ограничены в оценке эффективности деятельности организации в силу различного масштаба ресурсов, капитала, затрат, задействованных для ее осуществления, то показатели рентабельности могут более полно, чем прибыль, охарактеризовать окончательные результаты

Рисунок 6 – Резервы роста прибыли от реализации
Источник: [4, с. 111]

хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами, понесенными затратами.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

– показатели, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов;

– показатели, характеризующие рентабельность продаж;

– показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все эти показатели могут рассчитываться на основе общей прибыли (прибыли до налогообложения), прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

Рентабельность продаж (оборота) рассчитывается путем отношения прибыли от реализации к сумме выручки от реализации (за минусом НДС и прочих аналогичных платежей). Характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности и показывает, сколько прибыли организация получает с рубля продаж, или удельный вес прибыли от реализации в выручке.

Рентабельность (доходность) капитала (рассчитывается отношением прибыли организации (прибыли до налогообложения) или чистой прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала (долгосрочных и краткосрочных активов) или отдельных его слагаемых, собственного капитала, обязательств и т.д.

Как видно на рис. 7, изменение различных показателей рентабельности организаций Республики Беларусь за 2010–2015 гг. в целом соответствует динамике прибылей, используемых для их расчета. Для оценки эффективности управления финансами организаций важнейшими являются рентабельность собственного капитала, характеризующая отдача источников собственных средств субъекта хозяйствования, и рентабельность краткосрочных активов, показывающая результативность использования наиболее мобильной части активов организации — ее оборотных средств. И если первый показатель формирует «впечатление», прежде всего, собственников о степени привлекательности их участия в хозяйственной деятельности организации, то рентабельность краткосрочных активов интересна всем заинтересованным в результатах деятельности организации, и прежде всего ее финансовому менеджменту, так как краткосрочные активы дают гарантию непрерывности финансового оборота.

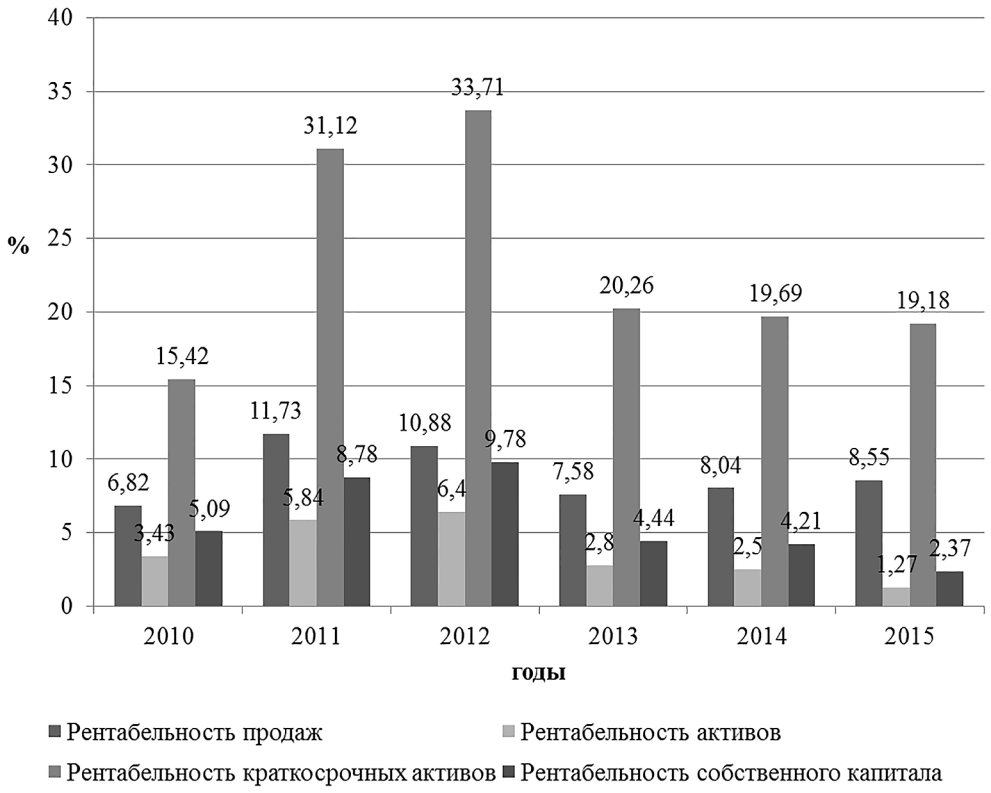

Рисунок 7 – Динамика показателей рентабельности деятельности организаций Республики Беларусь за 2010–2015 годы

Источник: собственная разработка (по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь)

Необходимо отметить, что ошибочным считается использование для оценки эффективности деятельности организации показателя рентабельность продаж, либо рентабельность реализованной продукции. Это вызвано тем, что данные показатели зависят от величины прибыли, закладываемой в отпускную цену, но не учитываю оборачиваемость краткосрочных активов, которая должна рассматриваться во взаимосвязи, например, с показателем рентабельности продаж, так как в целом два этих показателя характеризуют способность субъекта хозяйствования генерировать прибыль от реализации продукции, работ, товаров, услуг. При этом рентабельность продаж определяет величину прибыли, получаемую организацией с рубля продаж, в то время как коэффициент оборачиваемости — интенсивность получения этой прибыли. В реальной хозяйственной практике, как правило, два этих показателя ведут себя разнонаправленно, т. е. увеличение прибыли, закладываемой в цену продукции (на единицу продукции) при затратном способе ценообразования приводит при прочих равных условиях к росту цены и, как следствие, даже при незначительном ее увеличении при эластичном спросе по цене, к более существенному снижению спроса, которое, в свою очередь вызывает значительное падение выручки от реализации. И, наоборот.

Как видно из представленной на рис. 7 информации, рентабельность краткосрочных активов в 2013–2015 гг., несмотря на некоторое ее снижение, в целом стабилизировалась на уровне чуть более 19%. Подобный уровень находится ниже критичного, который, по нашему мнению, для обеспечения устойчивого финансового положения субъектов хозяйствования, должен находится выше процентных ставок по выдаваемым кредитам, среднее значение которых за 2015 г. для юридических лиц составило на срок до одного года — 36,9%, на срок свыше одного года — 26,3% [7]. В противном случае организации не смогут обеспечить необходимый уровень отдачи привлекаемых на платной основе средств с точки зрения эффективности их обслуживания.

Рентабельность собственного капитала, рассчитанная по чистой прибыли, снижалась начиная с 2013 г., и ее значение составило в 2015 г. 2,37%. Если в качестве альтернативы для инвестирования использовать среднюю ставку по банковским вкладам, значение которой в 2015 г.

превышало 30%, то не трудно оценить привлекательность вложений собственников организаций Республики Беларусь.

Таким образом, на основе проведенного анализа финансов организаций Республики Беларусь за 2010–2015 гг. можно сделать вывод о том, что последние три года наблюдаются угрожающие экономической стабильности страны негативные тенденции, определяемые отрицательной динамикой показателей платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности, а также состояния расчетов и показателей рентабельности субъектов хозяйствования. При этом оценка эффективности управления финансами организаций как на микро-, так и на макроуровне на основе приведенных показателей носит, во-первых, статичный характер, а во-вторых, не дает возможности произвести интегральную оценку эффективности управления финансами субъектов хозяйствования. В связи с этим возникает необходимость в разработке критерия эффективности, позволяющего нивелировать названные недостатки и, прежде всего, обеспечить интегральную оценку эффективности управления финансами организаций с учетом тенденций их развития.

Для разработки критерия эффективности управления финансами организаций был использован обоснованный в рамках теории хозяйственных систем подход с использованием динамической системы показателей. Разработанная методика интегральной оценки эффективности управления финансами организаций на основе положений теории хозяйственных систем позволила в динамике измерять эффективность целенаправленной деятельности. Также, разработанная методика может быть использована для интегральной оценки эффективности управления финансами организаций как на макроуровне, так и на уровне отдельных субъектов хозяйствования [1, 2, 3].

Литература

1. Karatkevich Aliaksei, Al-Hamzawi Akram Assessment method of financial management effectiveness at the enterprise / Aliaksei Karatkevich, Akram Al-Hamzawi // Journal L'Association 1901 «SEPIKE». — 2015. — Edition 08. — P. 96101.

2. Короткевич, А. И., Акрам. Абасс. Рхаиф Аль-Хамзави. Интегральная оценка эффективности управления финансами организаций / А. И. Короткевич, Аль-Хамзави Акрам. Абасс. Рхаиф // Банковский вестник. — 2015. — № 4. — С. 33–37.

3. Короткевич, А. И., Акрам. Абасс. Рхаиф Аль-Хамзави. Управление финансами организаций промышленности и интегральная оценка его эффективности / А. И. Короткевич, Аль-Хамзави Акрам. Абасс. Рхаиф // Финансы, Учет, Аудит. — 2015. — № 3 (254). — С. 28–32.

4. Короткевич, А. И. Финансовый анализ: пособие / Короткевич А. И. — Гомельский филиал Международного университета «МИТСО», 2013. — 194 с.

5. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2016 — Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. — 518 с.

6. Тарабрин, О. А., Курилова, А. А., Курилов, К. Ю. Теоретические основы формирования финансового механизма управления / О. А. Тарабрин, А. А. Курилова, К. Ю. Курилов // Вестник УГАЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика. — 2012, № 2 (2). — С. 49–60.

7. Динамика ставок кредитно-депозитного рынка [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/CreditDepositMarketRates/. — Дата доступа: 02.10.2016.

Материал поступил в редакцию 03.10.2016.

Факторинг как альтернатива банковскому кредитованию малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь

Никонорова Марина Евгеньевна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры банковского дела
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

По исследованиям Всемирного банка одной из существенных проблем, препятствующих развитию малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь, является доступ к финансовым ресурсам. Основными источниками финансирования малого и среднего предпринимательства до сих пор остаются собственные средства и кредиты банков. В статье рассматриваются возможности факторинга как альтернативы банковскому кредитованию, его преимущества перед другими формами финансирования оборотного капитала коммерческой организации.

According to a World Bank's study the access to financial resources is one of the essential problems hindering the development of small and medium enterprises in Belarus. Companies' internal assets and bank credits are still the main sources for financing the activities of small and medium enterprises. The article considers factoring as an alternative to bank crediting as well as its advantages over other forms of financing the turnover capital of a commercial company.

Введение. Малое и среднее предпринимательство (МСП) является неотъемлемой и значимой частью экономики любого развитого государства, за счет которой в ряде стран формируется более половины ВВП. В последние годы в Республике Беларусь наблюдается тренд устойчивого роста количества субъектов МСП. Вместе с тем они пока еще не оказывают существенного положительного влияния на макроэкономические показатели страны. Для стимулирования дальнейшего развития малого и среднего бизнеса Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 февраля 2016 г. № 149 была принята Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы. Основной целью Государственной программы является развитие МСП как одного из факторов обеспечения стабильно высокого уровня занятости населения и экономического роста. Достижение поставленной цели требует объединения усилий всех заинтересованных участников: государства, банков, предпринимательских объединений и организаций малого и среднего бизнеса [1, с. 25].

Наряду с созданием благоприятных условий для ведения бизнеса, деловой инициативой, ключевым фактором развития МСП является наличие доступных финансовых ресурсов. До сих пор в Республике Беларусь основными источниками финансирования малого и среднего бизнеса являются собственные средства и кредиты банков. При этом недооцениваются возможности и преимущества других продуктов кредитной системы, например факторинга [2, с. 29].

Факторинг подходит для компаний малого и среднего бизнеса, которые реализуют продукцию (работы, услуги) с отсрочкой платежа. Следует отметить, что данная практика коммерческой деятельности в условиях жесткой конкуренции товаропроизводителей является широко распространенной. Используя факторинг поставщик получает до 90% от суммы накладной сразу после отгрузки. Банк-фактор принимает на себя управление дебиторской задолженностью, осуществляет инкассацию выручки, поступающей от должников, страхование рисков неплатежа, что помогает коммерческой организации сконцентрироваться на вопросах ведения бизнеса. После того, как по-

Таблица 1 – Сравнительный анализ факторинга и кредитных банковских продуктов

Критерии анализа	Факторинг	Кредитная линия	Овердрафтное кредитование
целевой характер предоставления средств	отсутствует	как правило, присутствует	отсутствует
размер финансирования (кредитования)	увеличивается по мере роста продаж	ограничен лимитом задолженности и лимитом выдачи	ограничен лимитом
период предоставления денежных средств	соответствует отсрочке платежа	в соответствии с кредитным договором	как правило, до 30 дней
использование источника финансирования	многократное по мере уступки требований	неоднократное в пределах лимита	неоднократное в пределах лимита
использование залога в качестве обеспечения	не требуется	как правило, требуется	как правило, не требуется
погашение задолженности осуществляет	дебитор	кредитополучатель	кредитополучатель
услуги по управлению дебиторской задолженностью и страхованию рисков клиента	предусмотрены	не предусмотрены	не предусмотрены
стоимость	процентная ставка и оплата дополнительных услуг	процентная ставка и комиссионное вознаграждение	процентная ставка

Источник: собственная разработка

купатель оплачивает по договору 100% суммы поставки, банк возвращает оставшиеся 10% за вычетом причитающегося вознаграждения. Факторинг обладает рядом преимуществ по сравнению с банковским кредитом (таблица 1).

При оформлении договора банковского кредита заранее определяются сумма кредита, дата его выдачи и погашения, способы обеспечения исполнения обязательств кредитополучателя, процентная ставка, целевое использование средств и т. д.

В отличие от банковского кредита сумма факторингового финансирования определяется в процентном отношении от суммы уступленных требований и может увеличиваться по мере роста объема продаж. Фактор осуществляет финансирование клиента сразу после поставки товаров на период отсрочки платежа, предоставленной покупателю (до 360 дней), а погашение происходит в день фактической оплаты поставленных товаров дебитором. Кредитный договор предполагает разовое предоставление средств кредитополучателю, а факторинговое финансирование осуществляется многократно по мере уступки денежных требований фактору в течение действия договора факторинга.

Факторинг не предполагает использование классических способов обеспечения, таких как залог, гарантия, поручительство, так как обеспечением являются уступленные денежные требования. Факторинговое финансирование приравнивается к выручке от реализации продукции, и поэтому не увеличивает кредиторскую задолженность клиента, т. е. не ухудшает структуру баланса предприятия. При факторинге помимо процентных платежей за предоставленное финансирование, клиент уплачивает фактору комиссионное вознаграждение за дополнительные услуги [4, с. 21].

Существенным отличием факторинга от банковского кредита также является порядок возврата фактору предоставленных ресурсов. Так, согласно договору факторинга сумму предоставленного клиенту финансирования погашает дебитор. В случае заключения договора финансирования под уступку денежного требования без права регресса клиент не обязан возвращать сумму предоставленных фактором денежных средств, даже если дебитор не погасит долг. Кроме того, одновременно с финансированием фактор, как правило, предоставляет клиенту услуги по инкассации и управлению дебиторской задолженностью, страхованию риска неплатежа, оценки платежеспособности контрагентов и т. п.

При необходимости периодического финансирования оборотных средств предприятию предпочтительнее заключить с банком договор о предоставлении кредитной линии. В этом случае по-

тенциальный кредитополучатель предоставляет в банк определенный пакет документов и при положительном решении заключается один кредитный договор. В соответствии с условиями кредитного договора устанавливается максимальный размер (лимит) общей суммы предоставляемых кредитополучателю денежных средств и предельный размер единовременной задолженности, а также определяется срок кредитной линии, в течение которого кредитополучатель неоднократно может использовать кредитные ресурсы. При факторинге, как и в случае предоставления кредитной линии, заключается один договор, который предусматривает периодическое финансирование в течение срока его действия (от 1 года до 5 лет). Однако общий объем факторингового финансирования клиента не ограничивается общим лимитом, а может увеличиваться по мере роста его продаж.

Следует также выделить преимущества факторинга по сравнению с овердрафтным кредитом. Для получения овердрафтного кредита клиент должен соответствовать некоторым требованиям: находиться на расчетно-кассовом обслуживании в данном банке в течение определенного периода времени (как правило, не менее одного года), поддерживать определенный оборот по текущему (расчетному) счету и обладать устойчивым финансовым положением.

Овердрафт, как и факторинг, как правило, не предполагает предоставления залога и не предусматривает целевого использования кредитных ресурсов. Кроме того, при овердрафтном кредитовании, как и при факторинге, происходит неоднократное финансирование оборотных средств клиента, но имеются существенные отличия. В рамках овердрафтного кредитования клиенту устанавливается лимит, который рассчитывается в процентах от величины среднемесячных поступлений на текущий (расчетный) счет кредитополучателя (как правило, до 30%), а срок погашения каждой суммы выдачи обычно не превышает 30 дней. Факторинговое финансирование предоставляется в размере до 90% от суммы уступленных требований и не зависит от оборотов по расчетному счету, а сроки финансирования соответствуют срокам отсрочки платежа (до 360 дней). Все кредитовые поступления автоматически списываются с расчетного счета в погашение овердрафта и процентов по нему, а задолженность по факторингу погашается со счета дебитора.

В настоящее время в странах с развивающейся рыночной экономикой многие банки и небанковские финансово-кредитные организации под одним названием «факторинг» предлагают два разных продукта, что искажает экономическую сущность факторинга и препятствует его дальнейшему развитию. В одном случае речь идет о кредитовании под уступку дебиторской задолженности, при котором реализуется только одна функция факторинга (финансирование клиента), а во втором — о факторинге в его классическом представлении. Если бы эти два продукта, как на Западе, были четко разделены, то, по оценкам российских экспертов, спрос на каждый из них был бы как минимум в два раза выше. Потенциальные клиенты могли бы лучше ориентироваться в предлагаемых продуктах и выбирать те из них, которые в большей степени соответствуют их потребностям и целям развития.

Являясь самостоятельным финансово-банковским продуктом факторинг может служить действенным механизмом решения ряда задач как на микроуровне, так и на макроэкономическом уровне [3, с. 333]. Предприятие-поставщик, заключив договор факторинга, получает возможность увеличить объемы и сроки коммерческого кредитования покупателей, без угрозы нарушения собственной ликвидности. Данное обстоятельство ведет к росту конкурентоспособности продукции, привлечению новых покупателей и наращиванию объемов продаж, а, следовательно, и прибыли компании. Получая финансирование от фактора сразу после поставки товаров, субъекты малого и среднего бизнеса могут планировать и рационализировать свои денежные потоки, своевременно рассчитываться с рабочими и служащими, кредиторами и налоговыми органами, страховыми организациями и т. п. За счет ускорения оборачиваемости средств в расчетах происходит увеличение оборачиваемости оборотных средств, что ведет к высвобождению дополнительных финансовых ресурсов для осуществления других затрат.

Так как факторинг не увеличивает кредиторскую и минимизирует дебиторскую задолженности клиента, структура баланса коммерческой организации улучшается, и она может рассчитывать на получение долгосрочных банковских кредитов, привлечение национальных и иностранных инвестиций. Кроме того, факторинг позволяет передать на аутсорсинг решение ряда задач, заниматься которыми самостоятельно дорого или невозможно из-за отсутствия отработанных технологий и достаточных ресурсов. Фактор осуществляет управление дебиторской задолженностью клиента, покрывает ряд рисков, возникающих при коммерческом кредитовании покупателей, в результате чего предприятие освобождается от

несвойственных функций и может сконцентрировать свои усилия только на производственной и сбытовой деятельности.

Размер факторингового финансирования прямо пропорционален объему продаж, поэтому факторинг особенно актуален для растущих предприятий. Как показывает международный опыт, факторинговое обслуживание способствует интенсивному росту компании и ее переходу в сегмент крупного бизнеса в течение 3–5 лет. Поскольку факторинг является беззалоговой формой финансирования, он выступает незаменимым источником финансирования малых и средних предприятий, для которых не доступны банковские кредиты из-за отсутствия ликвидного обеспечения и продолжительной кредитной истории.

Для предприятия-покупателя факторинг позволяет получить и (или) увеличить отсрочку платежа за приобретаемые товары (работы, услуги). Это ведет к увеличению объема закупок, упрощению планирования денежных потоков, высвобождению оборотных средств и повышению эффективности их использования. Кроме того, снижаются риски покупки товаров ненадлежащего качества. Таким образом, факторинг способствует укреплению финансового состояния, как предприятия-поставщика, так и предприятия-покупателя, росту их рентабельности и конкурентоспособности.

На макроэкономическом уровне факторинг способствует улучшению организации расчетов между субъектами хозяйствования, укреплению их финансового состояния. Так, например, в Великобритании увеличение объема факторинговых операций за пять лет в 2,64 раза обеспечило рост объема требований, выполненных плательщиками в соответствии с условиями контрактов, примерно в 5 раз. Кроме того, факторинг содействует ускорению денежного оборота, развитию внешней торговли, малого и среднего бизнеса, уменьшает эмиссионную нагрузку на бюджет, а также благоприятно воздействует на состояние платежного баланса страны и денежное обращение.

Несмотря на выше перечисленные преимущества факторинг не получил должного развития в Республике Беларусь. На сегодняшний день только 2 из 25 действующих белорусских банков активно работают в данном направлении: ЗАО «БСБ-Банк» и ОАО «Приорбанк». Клиентам предлагаются различные схемы факторингового обслуживания: внутренний факторинг с правом и без права регресса; международный факторинг, в том числе экспортный двухфакторный факторинг (или экспортной без права регресса); реверсивный и др.

Выводы. Факторинг может стать эффективным инструментом поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь. Вместе с тем стоимость факторинговых услуг, предлагаемых белорусскими банками слишком высока для компаний малого и среднего бизнеса. Поэтому целесообразно часть финансовых ресурсов, выделяемых государством и международными финансовыми организациями в рамках программ поддержки МСП, направить на предоставление факторинга по льготным ставкам организациям малого и среднего бизнеса, осуществляющим деятельность в производственной сфере и сфере услуг.

Литература

1. Бойко, А. От слов к делу / А. Бойко // Финансы, учет, аудит. — 2016. — № 7. — С. 25–28.

2. Кавецкая, Ю. Малый бизнес — большие возможности / Ю. Кавецкая // Финансы, учет, аудит. — 2016. — № 7. — С. 29–31.

3. Никонорова, М. Е. Факторинг — перспективный финансово-банковский продукт / М. Е. Никонорова // Устойчивый рост национальной экономики: инновации и конкурентоспособность: материалы I Междунар. науч.-практ. конф. аспирантов и молодых ученых, Минск, 15–16 декабря 2009 г. / Белорус. гос. экон. ун-т; редкол.: Г. А. Короленок [и др.]. — Минск, 2009. — С. 332–334.

4. Рабец, Н. Кредит и факторинг: что лучше? / Н. Рабец // Финансовый директор. — 2012. — № 2 (110). — С. 18–22.

Материал поступил в редакцию 29.09.2016.

Оценка рисков кредитования заемщиков: применение опыта стран ЕС в банковской практике Республики Беларусь

Поплавная Ольга Андреевна,
магистрант кафедры налогов и налогообложения
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье изучены подходы к оценке рисков кредитования заемщиков, используемые в банковской практике стран ЕС, оценены преимущества и проблемные аспекты внедрения зарубежного опыта в данной сфере коммерческими банками Республики Беларусь.

The article is examined the approaches to evaluating borrowers' credit risk used in the EU banking practice, evaluated the advantages and problematic aspects of the introduction of foreign experience in commercial banks of the Republic of Belarus.

Кредитование является основным источником доходов коммерческого банка, однако для данной операции характерен повышенный риск.

Оценка кредитоспособности заемщиков является наиболее важным элементом эффективного управления кредитными рисками банка. В мировой банковской практике используются различные подходы к оценке кредитных рисков. Ведущие банки таких стран Европейского союза, как ФРГ, Франция, Великобритания, применяют методы расчета величины данных рисков, разработанные Базельским комитетом по банковскому надзору: стандартизированный подход (SA) и подход на основе внутренних рейтингов (IRB). Некоторые банки в странах ЕАЭС также уже ввели внутренние рейтинги в практику своей работы. Что же касается банковского сектора Республики Беларусь, то классы кредитоспособности клиентов, определяемые белорусскими банками, не имеют практически ничего общего с системой внутренних рейтингов, построенной в соответствии с Базелем II [1].

В коммерческих банках Республики Беларусь осуществляется непрерывная работа по повышению эффективности действующей системы риск-менеджмента. И одним из направлений такой работы, на наш взгляд, должно быть внедрение IRB-подхода для минимизации потерь, связанных с осуществлением операций кредитного характера. Своевременный прогноз вероятности дефолта заемщика сможет уберечь банки от нежелательных последствий, связанных с невыполнением заемщиками своих обязательств, чего не позволяют сделать применяемые в настоящее время методики оценки кредитоспособности, опирающиеся на бухгалтерскую отчетность, зачастую не отражающую реального положения заемщика. Стоит отметить, что на сегодняшний день в белорусских банках отсутствует внутренняя методика, регламентирующая порядок оценки вероятности дефолта заемщиков.

Согласно Базелю II рейтинг заемщика определяется как оценка риска на основе конкретных и четких рейтинговых критериев, из которых выводятся оценки вероятности дефолта (PD). Как уже отмечалось ранее, Базелем II предлагаются два IRB-подхода — базовый и усовершенствованный. Базовый подход, или F-IRB (the Foundation Internal Ratings-Based Approach), предполагает, что банки сами производят расчет вероятности дефолта для своих заемщиков, а затем используют цифры, предоставляемые органами банковского надзора по убыткам в случае дефолта, риску потенциальных убытков в случае дефолта и сроку погашения, для расчета требований по капиталу. В свою очередь, основная идея усовершенствованного подхода, или A-IRB (the Advanced Internal Ratings-Based Approach), заключается в том, что банкам предоставляется возможность использовать свои собственные оценки по всем четырем переменным. Внедрение данного метода в банках Республики Беларусь будет более трудоемким в отличие от базового в части сбора и получения разрешения на использование информации. Так,

для применения продвинутого подхода банкам необходимо будет не только собрать данные о состоянии своих заемщиков за 3-5 прошедших лет, но и продемонстрировать надзорному органу надежность и стабильность своих рейтинговых оценок. Стоит отметить, что Национальным банком Республики Беларусь на сегодняшний день не разработаны конкретные требования к внутренним рейтинговым моделям для оценки кредитного риска.

В рамках Базеля II считается, что при кредитовании организаций возникают следующие составляющие кредитного риска:

1) Вероятность дефолта (Probability of Default, PD), которая является основным показателем, характеризующим уровень кредитоспособности заемщика и отражающим возможную вероятность дефолта по всем обязательствам организации, так как в основе его расчета лежит финансовое состояние заемщика. При осуществлении рейтинговой оценки заемщикам присваивается класс кредитоспособности. Организации одного класса имеют определенные сходства в своей деятельности. Очевидно, что PD по организациям одного класса кредитоспособности должна совпадать. Существует довольно много различных моделей, позволяющих рассчитать PD, исходя из имеющейся информации. Можно выделить три основных класса: структурные модели, модели сокращенной формы, скоринговые модели. Первые два подхода основаны на рыночных данных (стоимость акций, доходность облигаций), поэтому их применение затруднительно по отношению к банкам Республики Беларусь. Соответственно, наибольший практический интерес представляют именно скоринговые модели, в результате использования которых, каждому заемщику присваивается некоторый рейтинг, характеризующий его финансовое положение и способность выполнять свои обязательства по ссудам перед банком. Весь диапазон возможных значений рейтингового балла разбивается на интервалы, называемые рейтинговыми группами. Кроме этого, при помощи специальной калибровки рейтинговому баллу ставится в соответствие вероятность дефолта. Вероятность дефолта является оценкой процента организаций этой группы, которые испытают дефолт в течение года.

Вероятность дефолта организации рассчитывается как отношение количества дефолтов за год, произошедших с совершенно аналогичными заемщиками, к общему числу таких компаний (среднегодовая частота дефолтов), при устремлении последнего числа к бесконечности:

$$PD = \frac{1}{1 + e^{A \times \text{Рейтинг} + B}}, \qquad (1)$$

где PD – вероятность дефолта; A – коэффициент фона; B – коэффициент наклона [2].

Соответственно, между вероятностью дефолта и рейтингом заемщика может быть установлено взаимно-однозначное соответствие. В этом случае PD является оценкой процента заемщиков, имевших дефолт за год, из общего числа заемщиков данной рейтинговой группы. Эта зависимость подтверждается с высоким коэффициентом детерминации. Однако коэффициенты фона и наклона (A и B) подлежат определению в каждом конкретном случае (т. е. при настройке модели рейтингования каждого отраслево-целевого сектора).

Определение параметров производится на основе 3-х типов данных: частота дефолтов по отраслево-целевой группе; распределение баллов, полученное в результате рейтингования заемщиков на основе ретроспективных данных; качество модели, реальное или предполагаемое.

А также на основе 2-х постулатов: средняя частота дефолтов по организациям, включенным в собранную базу, равняется статистически наблюдаемой с учетом экономической ситуации; в рамках рейтинговой системы должно быть четкое разделение заемщиков на «плохих» (с высоким PD) и «хороших» (с низким PD) с учетом качества рейтинговой системы.

В результате создания и правильной настройки рейтинговой системы белорусские банки получат возможность практически в автоматическом режиме производить первоначальное и мониторинговое рейтингование заемщиков. Однако, для заемщиков, получивших высокий рейтинг, все-таки потребуется дополнительное подтверждение рейтинга, а при получении заемщиком низкого рейтинга также дополнительно необходимо определение факторов, повлиявших на результат.

2) Абсолютная величина потерь при дефолте (Exposure at Default, EAD). EAD представляет собой оценку суммы, подвергаемой риску, то есть, части кредита, которая теряется в случае дефолта. При расчете необходимо учитывать следующие факторы: текущая задолженность по ссуде может колебаться с течением времени, поэтому необходимо уметь оценивать ее значение в момент возникновения дефолта; снижению EAD способствует наличие высоколиквидного обеспечения, так как его реализация позволяет быстро вернуть часть потерянного кредита. Однако оставшуюся часть ссуды вряд ли удастся вернуть полностью.

При расчете EAD необходимо учитывать параметры сделки, которые получают из условий заявки: тип кредитного продукта, срок кредитного договора, срок до окончания договора, сумма договора, текущая задолженность, наличие обеспечения.

Абсолютная величина потерь при дефолте определяется тремя компонентами: текущей задолженностью, неиспользованным остатком лимита и коррекцией.

$$\text{EAD} = \text{Текущая задолженность} + \\ + \text{CCF} \times (\text{Несп. лимит} - \text{Коррекция}), \quad (2)$$

где EAD – абсолютная величина потерь при дефолте; CCF – Credit Conversion Factor (фактор кредитной конверсии), который отвечает за использование неосвоенной доли лимита и определяется первыми четырьмя параметрами сделки [2].

CCF будет зависеть от кредитной политики банков Республики Беларусь. Очевидно, что по обычному кредиту с погашением основной суммы долга в конце срока CCF = 1. Тем не менее, для более сложных проектов целесообразно будет проводить сбор и анализ ретроспективных данных по использованию лимита с учетом срока и суммы сделки. Для оценки рисков желательно проводить такое исследование на заемщиках, по которым произошел дефолт, т. к. данный метод позволяет определить способ использования лимита клиентами, у которых возникают финансовые проблемы.

Базельским комитетом выработаны рекомендации, в соответствии с которыми коррекция EAD может производиться только на обеспечение, которое может быть легко реализовано, за счет чего удается достаточно быстро вернуть часть или всю сумму кредита, если он был полностью покрыт таким залогом. Коррекция EAD будет возможна и на обеспечение более низкого качества (условно-приемлемое обеспечение), но в этом случае повысится величина LGD, иными словами, та часть EAD, которую белорусские банки безвозвратно потеряют при наступлении дефолта заемщика.

3) Уровень возможного убытка (Loss Given Default, LGD), который определяется степенью обеспечения обязательств по кредитной сделке, наличием полученных гарантий, использованием кредитных деривативов и т. д. LGD является оценкой той части EAD, которая будет безвозмездно потеряна в случае возникновения дефолта. Важную роль здесь играет наличие дополнительного обеспечения по кредиту, значимость залога для клиента, а также текущее финансовое положение заемщика или его рейтинг.

Величина Loss Given Default также является случайной. По результатам международных исследований LGD принимает значение от 25% до 60% в зависимости от страны. Также выявлена зависимость этого показателя от объема организации и отрасли. В рамках стандартизированного подхода, применяющего внешние модели, Базельским комитетом предложены рекомендации, основанные на старшинстве требований: по необеспеченной части старшей ссуды LGD = 45%; по части старшей ссуды, имеющей признанное обеспечение, LGD = 34–40% (достаточно высокая пессимистическая оценка); по субординированным требованиям LGD = 75%.

В белорусском законодательстве не содержится четкого разграничения ссуд на старшие и субординированные, поэтому можно применить условное деление по признаку очередности требований. Решение о таком делении будет приниматься внутри банков.

К старшим требованиям могут быть отнесены следующие ссуды: ссуды, предоставленные банкам, холдингам, субъектам Республики Беларусь под поддержание текущей деятельности, гарантии, кредиты физическим лицам и малому бизнесу и т. д. По таким ссудам LGD = 45%.

Субординированные требования: долгосрочные ссуды, учитываемые как собственный капитал; кредиты, выделенные с целью приобретения долей капитала; необеспеченные признанным залогом части ссуд на инвестиционные цели, ссуды, у которых в EAD учтено условно приемлемого обеспечения. По таким ссудам LGD = 75%.

Кроме этого, будет возможна дополнительная корректировка LGD в обе стороны в зависимости от характера ссуды (наличие важного социального или государственного значения, наличие поручителей или гарантов) и состояния заемщика (наличие низкого или высокого рейтинга). Следовательно, знание параметров риска EAD и LGD даст возможность оценить возможные безвозвратные потери по ссуде:

$$\text{Потери под риском} = \text{EAD} \times \text{LGD}, \quad (3)$$

где EAD – абсолютная величина потерь; LGD – уровень возможного убытка [2].

Невозможно точно предсказать тот объем потерь, с которым могут столкнуться банки. Тем не менее, можно оценить ожидаемые потери (Expected Loss, EL). EL с точки зрения банков представляют собой элемент стоимости бизнеса. Оценить объем ожидаемых потерь возможно, ис-

пользуя три основных параметра риска: PD дает среднегодовую вероятность дефолта заемщика, а EAD × LGD – уровень потерь. Таким образом, ожидаемые потери можно оценить следующим образом:

$$EL = PD \times LGD \times EAD, \quad (4)$$

где PD – вероятность дефолта; LGD – уровень возможного убытка; EAD – абсолютная величина потерь при дефолте [2].

Учитывать такие потери можно, например, за счет создания специальных резервов. Следует учитывать, что процесс возврата низколиквидного обеспечения или активов предприятия может значительно затянуться, поэтому оценка необходимого уровня резервирования проводится без учета величины LGD:

$$\text{Уровень резервов} = PD \times EAD, \quad (5)$$

где PD – вероятность дефолта; EAD – абсолютная величина потерь при дефолте [2].

Потери, превосходящие уровень средних ожидаемых потерь, называют неожидаемыми, непредвиденными или стрессовыми (Unexpected Loss). Процентные ставки включают премию за риск и могут компенсировать некоторую часть таких потерь. Но в рыночных условиях ставки, которые позволили бы полностью учесть неожидаемые потери, могут привести к снижению конкурентоспособности. Соответственно, при расчете LGD и EAD очень важным является вопрос правильного определения стоимости, ликвидности и вероятности возврата обеспечения.

4) Срок обязательства (Meturity, M) — в связи с тем, что срок действия кредитного договора оказывает существенное влияние на значение кредитного риска. Долгосрочные кредиты традиционно являются более рискованными по сравнению с краткосрочными. Очевидно, что риски возрастают при увеличении срока кредита. Горизонт риска, в общем случае, не совпадает со сроком кредитного договора. Он может как превосходить его (например, в том случае, если предполагается продление действия кредита), так и быть меньше (например, при реализации инвестиционного проекта, когда уже на операционной стадии значительно возрастает стоимость обеспечения).

5) Групповая принадлежность заемщика (Group, GRP). При анализе данной величины необходимо учитывать не только такие однозначные критерии, как долевое участие или состав руководства, но и факторы экономической, региональной связанности. Рассмотрение таких факторов позволят лучше выявить реальную групповую структуру заемщиков. Низкая диверсификация портфеля и наличие больших связанных групп ведет к значительному увеличению стрессовых потерь и может оказаться критичным для банка [2].

Стоит отметить, что переход банков Республики Беларусь на IRB-подход должен быть спланирован тщательным образом с учетом долгосрочной перспективы его деятельности. Для получения разрешения на использование подхода IRB банкам необходимо будет выполнить требования к раскрытию информации, изложенные в третьем компоненте Базеля II. Также, согласно требованиям Базельского комитета, белорусским банкам будет необходимо подготовить, а затем согласовать с регулятором план внедрения, содержащий следующие сведения: как и когда банки планируют начать использование подхода IRB ко всем значительным классам активов и подразделениям. Кроме этого необходимо будет разработать надежные процессы стресс-тестирования для оценки достаточности капитала. Стресс-тестирование предполагает выявление возможных событий или будущих изменений экономических условий, которые могут иметь неблагоприятные последствия для кредитных требований банков, и оценку его возможности противостоять таким изменениям. Белорусские банки будут обязаны проводить стресс-тест кредитного риска для оценки влияния определенных условий на свои регулятивные требования к капиталу в рамках подхода IRB. Одним из важнейших требований к внедрению продвинутого IRB-подхода является то, что согласно Базелю II добровольный возврат к стандартизированному или фундаментальному подходу допускается только в чрезвычайных обстоятельствах и только с согласия органов надзора. Соответственно, обобщенно порядок внедрения подхода IRB в банках Республики Беларусь можно представить в виде схемы (рисунок 1).

Использование внутренних рейтингов белорусскими банками будет возможно по таким направлениям, как резервирование, принятие решений по выделению кредитов и идентификация проблемных кредитов, определение стоимости кредитов с учетом риска и полномочий по изменению процентной ставки, усовершенствование системы лимитов, мониторинг кредитных портфелей и внутренняя отчетность, управление клиентскими отношениями, планирование и прогнозирование, применение административных процедур, входные данные для других систем управления рисками. Так, использование

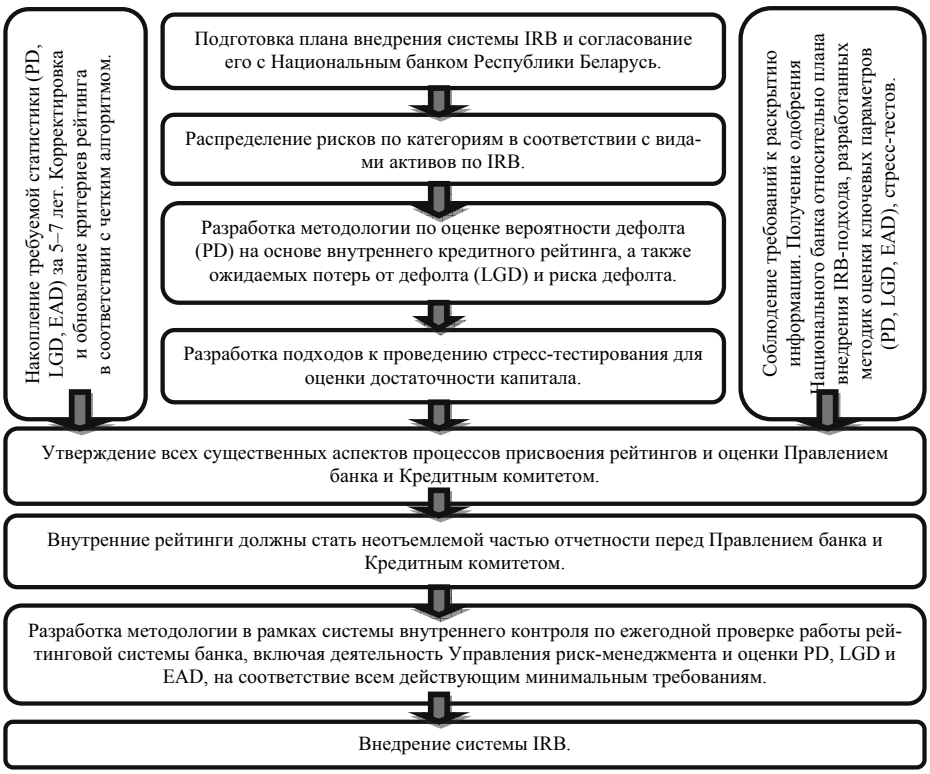

Рисунок 1 – Порядок внедрения IRB-подхода для оценки кредитного риска в банках Республики Беларусь
Источник: собственная разработка

внутренних рейтингов банками будет являться методологической основой для дополнительного резервирования. При использовании внутренних рейтингов дополнительные резервы смогут создаваться более обоснованно. Например, резервирование по всем категориям стандартных активов можно будет производить пропорционально величине ожидаемых потерь. В соответствии с рейтингом можно будет корректировать процентные ставки по кредитам. Например, принимается решение, что для кредитов контрагентам с рейтингом выше порогового значения на уровне менеджеров клиентов или филиалов процентная ставка может быть уменьшена по сравнению со ставкой, установленной казначейством банков для данного типа кредита. Для кредитов контрагентов с рейтингом ниже порогового значения изменение процентной ставки не допускается. Помимо лимитов, предусмотренных на законодательном уровне (максимальная сумма задолженности на одного кредитополучателя либо группы взаимосвязанных кредитополучателей, максимальная сумма крупных рисков и т. д.), будет возможность установления дополнительных лимитов: лимит на максимальный риск контрагента в зависимости от рейтинга, лимиты по отдельным рейтинговым группам. Внутренние рейтинги также могут быть использованы для мониторинга и отчетности о распределении как отдельных видов контрагентов (предприятия, банки, страховые компании), так и всей совокупности контрагентов по рейтинговым группам на уровне белорусских банков и в разрезе их филиалов, для мониторинга распределения сумм различных портфелей банков, а также совокупного портфеля.

Несмотря на ожидаемые преимущества от внедрения стандартов Базеля II, переход банков Республики Беларусь на IRB-подход будет сопряжен со значительными временными и финансовыми затратами. Для создания интегрированной системы управления рисками и устранения существующих несоответствий данным финансовым институтам потребуются существенные вложения в разработку новых методик и инструментов, а также повышение квалификации персонала и реорганизацию внутренних процессов.

В результате внедрения белорусскими банками продвинутого подхода возникнет необходимость и значительного изменения существующих систем и процессов управления рисками, успешность и эффективность которых должны быть оценены Национальным банком Республики Беларусь. Соответственно, от Национального банка потребуется обеспечить действенный зако-

нодательный механизм контроля и объективной оценки эффективности инструментов управления рисками.

Таким образом, помимо вероятного снижения величины кредитного риска, переход в банках Республики Беларусь на IRB-подход приведет к повышению его конкурентоспособности и улучшению репутации на мировых рынках. Однако внедрение продвинутого подхода к оценке кредитных рисков будет сопряжено со значительными инвестициями в создание надежной ИТ-инфраструктуры, улучшенных моделей и систем оценки рисков, интеграцию показателей риска в бизнес-процессы и стратегическое планирование. С другой стороны, такие инвестиции в качество системы управления кредитными рисками являются важным сигналом для международных партнеров, что может привести к улучшению кредитных рейтингов белорусских банков, снижению стоимости заимствований и дополнительным вливаниям в капитал. В этом контексте внедрение IRB-подхода является абсолютной необходимостью для банков, которые стремятся серьезнее позиционировать себя на международных рынках капитала.

Литература

1. Таламба, С. И. Основные преимущества и препятствия внедрения стандартов Базеля / С. И. Таламба, О. Н. Петросюк, Д. К. Исмайлов. — М., Оливер Вайман, 2014. — 17 с.

2. Шустов, В. Н. Управление кредитным риском на основе методов продвинутого IRB-подхода / В. Н. Шустов // Аудит и финансовый анализ [Электронный ресурс]. — 2011. — № 5. — Режим доступа: http://www.auditfin.com/fin/-2011/5/2011_V_03_17.pdf. — Дата доступа: 29.04.2016.

Материал поступил в редакцию 30.09.2016.

Повышение качества оценки надежности банка-контрагента: подходы к прогнозированию

Кулак Александр Владимирович,
аспирант кафедры банковского дела
Белорусского государственного университета,
ведущий экономист управления финансовых институтов
ОАО «Белгазпромбанк»
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрены основные особенности различных моделей, используемых при прогнозировании показателей деятельности банка, указаны их преимущества и недостатки. Также осуществлен прогноз показателей качества кредитного портфеля банковских систем Республики Беларусь и Российской Федерации на основе фрактального подхода, позволяющего учитывать влияние «черных лебедей» при прогнозировании исследуемых явлений.

The article describes the main features of the various models used in forecasting the bank's activities, their advantages and disadvantages. Also implemented the forecast credit quality indicators of banking systems portfolio of the Republic of Belarus and the Russian Federation on the basis of the fractal approach, which allows to take into account the effect of "black swans" in predicting the phenomena studied.

Оценка надежности банка-контрагента является весьма важной задачей в области межбанковского сотрудничества. Ее применение позволяет существенно снизить риски возникающие в процессе функционирования на межбанковском рынке, повысить надежность и эффективность кредитно-финансовой организации, а также способствует стабильности банковской системы в целом.

В то же время, на сегодняшний день остается актуальным вопрос повышения репрезентативности методик оценки надежности банка-контрагента ввиду отсутствия методики, позволяющей с абсолютной достоверностью прогнозировать надежность кредитно-финансовой организации, что подтверждается перманентным процессом отзыва лицензий у банков, надежность которых несколько лет назад не вызывала сомнений. Особенно актуальным вопрос повышения качества оценки надежности банков-контрагентов является для белорусских банков, тесно взаимодействующих на межбанковском рынке с российскими кредитно-финансовыми организациями, по причине активизации деятельности Банка России по отзыву лицензий банков. Несостоятельность существующих методик оценки надежности банков также подтверждается кризисами, возникающих в банковских системах различных стран, а в некоторых случаях и на уровне международной финансовой системы. Последствия последнего такого кризиса (финансовый кризис 2007–2009 гг.) ряд стран испытывают до сих пор.

При оценке банков-контрагентов необходимо принимать во внимание, что банк как система находится в перманентном движении перехода из одного состояния в другое. Ввиду этого, для того, чтобы оценка кредитно-финансовой организации имела практическое применение, она должна отражать не только текущее состояние банка, но и коридор возможного изменения его состояния в определенном временном промежутке. Данный вопрос является достаточно сложным и полноценного его решения в существующих методиках не представлено.

Поэтому актуальным является рассмотрение различных подходов к прогнозированию показателей, что позволит выявить их сильные и слабые стороны, определить обоснованность их применения при оценке надежности банка-контрагента.

Достаточно широкое распространение в рамках прогнозирования показателей получили модели, основанные на методе VaR (value at risk). Как правило, модели, основанные на данном методе, используются для оценки кредитного риска

и отражают максимальные ожидаемые потери по активам, подверженным кредитному риску, в течение заданного временного интервала и для заданного уровня доверительной вероятности. Построение данных моделей основывается на нормальном (гауссовском) распределении. Теоретическое обоснование применения данного подхода было изложено в диссертационной работе Л. Башелье в 1900 году, в рамках описания математической трактовки броуновского движения при исследовании прогнозирования цены на бирже [1, с. 18–19].

Существует три наиболее распространенных метода расчета VaR: аналитический, метод исторического моделирования, метод статистических испытаний Монте-Карло [2, с. 10–11].

Аналитический метод основывается на выявлении факторов, влияющих на стоимость анализируемого актива, и расчете корреляции между фактором и активом. Метод исторического моделирования основывается на построении гистограммы распределения стоимости анализируемого актива на основании исторических данных. Метод Монте-Карло состоит в моделировании факторов, влияющих на цену актива, на основании исторических данных или с учетом задаваемого сценария. Генерация случайных чисел осуществляется в соответствии с заданными параметрами распределения: математического ожидания и волатильности.

На сегодняшний день в существующих моделях банковской деятельности нашли широкое применение статистические модели для прогнозирования состояния банка в будущем на основании динамики временных рядов.

В рамках рассмотрения статистических моделей особого внимания, на наш взгляд, заслуживают адаптивные модели. Начало развития методов адаптивного прогнозирования положено работой Ч. Хольта, появившейся в 1957 г. В ней рассматривалась проблема экспоненциального сглаживания. Наиболее полно этот вопрос был изучен Р. Г. Брауном [3, с. 4]. Особенностью функционирования адаптивной модели прогнозирования является использование результатов, полученных от прошлого прогнозирования для корректировки модели на отклонение прогнозного значения от фактически полученного. Данная особенность модели позволяет постоянно корректировать модель, прогнозирующую показатели, при движении по кривой времени. Таким образом, адаптивная модель отдает предпочтение более новым данным, что позволяет учитывать изменения в тенденции анализируемых показателей в краткосрочной перспективе. Недостатком данных моделей является существенное ухудшение репрезентативности при долгосрочном прогнозировании, ввиду отсутствия включения в расчет непредвиденных факторов, вероятность возникновения которых на длительном временном промежутке существенно возрастает.

Также в рамках прогнозирования состояния банка-контрагента часто используются эконометрические методы. Данные методы относятся к категории формальных (аналитических) методов, позволяющих получать прогнозы различных показателей, в том числе социально-экономических, а также анализировать качество полученных прогнозов на основе некоторых формальных статистических критериев. Под прогнозом в данном контексте понимается результат расчетов будущих значений показателей, производимых на основе некоторой математической модели, оцененной с использованием данных, имеющихся на момент прогнозирования [4, с. 8]. Математическая модель строится на основе экономического смысла взаимосвязи объясняющих факторов и объясняемых факторов, определяемых экспертом. В процессе анализа ретроспективных данных экономическая взаимосвязь выражается с помощью функции или набора уравнений, позволяющих рассчитать будущее значение объясняемого фактора.

Еще одним способом интеграции фактора времени в оценку надежности банка является применение системы индикаторов раннего предупреждения, которые представляют собой набор показателей, текущее состояние которых позволяет делать предположения о направлении изменения анализируемых факторов в будущем. Индикаторы раннего предупреждения зачастую используются экспертами для прогнозирования макроэкономических показателей, для выявления «пузырей», возникающих на различных рынках и определения начальной стадии системного кризиса.

По результатам углубленных анализов, проведенных Бюро Конференции европейских статистиков Экономического и Социального Совета Организации Объединенных Наций, было определено четыре основных вида опережающих индикаторов, рассчитываемых национальными статистическими управлениями или центральными банками:

– индикаторы, отражающие общую экономическую активность;

Таблица 1 – Индикаторы устойчивости банковского сектора

Риски банковского сектора	Опережающие индикаторы
Риск массового изъятия вкладов	Месячный темп прироста вкладов физических лиц в рублях и иностранной валюте; накопленное снижение вкладов физических лиц в рублях и в иностранной валюте с момента начала снижения.
Риск массовой конверсии рублей в иностранную валюту	Объем нетто-покупок наличной иностранной валюты населением; разница курса покупки и продажи доллара США; уровень долларизации вкладов физических и юридических лиц.
Риск дефицита обеспечения	Коэффициент утилизации рыночных и нерыночных активов (для крупнейших банков, для государственных банков).
Риск неустойчивости фондирования	Отношение кредитов к депозитам; доля депозитов физических и юридических лиц свыше года в общем объеме обязательств; показатель краткосрочной ликвидности.
Процентный риск	Отношение чистого процентного дохода в целом по кредитам и депозитам к капиталу/активам банковского сектора; доля процентных доходов в общих доходах; разница между ставками по новым кредитам и депозитам.
Кредитный риск	Доля проблемных ссуд по кредитам юридических лиц; доля реструктурированных ссуд в совокупном кредитном портфеле; отношение сформированных резервов к объему задолженности; прирост резервов за 12 месяцев к среднему размеру портфеля кредитов; доля капитала, приходящегося на банки с нормативом Н1.0 ниже 12% в совокупном капитале; доля банков с ROE ниже 1%; оценка объема привлечения капитала для компенсации кредитного риска.

Источник: [6, с. 55]

– индикаторы для мониторинга деловой конъюнктуры, которые могут отражать возможности будущего экономического роста;

– индикаторы, основывающиеся на переменных, которые позволяют прогнозировать будущую экономическую активность, например, таких, как объем инвестиций и количество вакантных рабочих мест;

– индикаторы, отражающие ранние признаки изменений в благосостоянии [5, с. 6].

Также многие центральные банки используют систему индикаторов раннего предупреждения в целях прогнозирования устойчивости финансовых рынков. В частности, в плане «Основные мероприятия по развитию и обеспечению стабильности функционирования финансового рыка Российской Федерации на период 2016–2018 годов» в целях определения системных рисков финансовых рынков Банком России применяется следующая система опережающих индикаторов при оценке рисков банковского сектора (табл. 1):

Система индикаторов раннего предупреждения также нашла свое применение в прогнозировании банковских кризисов. К. Рогофф и К. Рейнхарт в ходе эмпирических исследований выявили ряд индикаторов, с помощью которых можно определить, находится ли экономика в начальной стадии банковского кризиса. Данные индикаторы представлены в табл. 2:

Авторы отмечают, что реальные цены на жилье находятся почти в самой верхней части списка надежных индикаторов, превосходя текущие балансы по счетам и реальные цены на акции, т. к. реальные цены на жилье подают меньше «ложных тревожных знаков» [7, с. 332]. Однако в работе подчеркивается, что данный подход, направленный на отслеживание сигналов (и большинство альтернативных методов), не может определить точный момент, когда лопнет «пузырь», и не определяет степень серьезности наступающего кризиса. Данный системный анализ может предложить ценную информацию в отношении того, заметны ли в экономике один или два классических симптома, которые возникают до развития серьезной финансовой болезни [7, с. 332].

Таким образом, система индикаторов раннего предупреждения позволяет прогнозировать состояние внешних факторов, способных в буду-

Таблица 2 – Индикаторы раннего предупреждения банковских кризисов

Ранг индикатора (от лучшего к худшему)	Описание	Частота наблюдений
Наилучшие индикаторы		
Реальный обменный курс	Отклонения от тренда	Ежемесячные данные
Реальные цены на недвижимость	Изменения в процентах за 12 месяцев, или годовые	Ежемесячные, ежеквартальные, годовые
Притоки краткосрочного капитала/ ВВП	В процентных пунктах	Годовые данные
Текущий баланс по счету/инвестиции	В процентных пунктах	Годовые изменения
Реальные цены на акции	Изменения в процентах за 12 месяцев	Ежемесячные данные
Наихудшие индикаторы		
Institutional Investor	Изменения в индексе	Дважды в год
Суверенные рейтинги Moody's	Изменения в индексе	Ежемесячные изменения
Условия торговли	Изменение в процентах за 12 месяцев	Ежемесячные данные

Источник: [7, с.331]

щем повлиять на устойчивость анализируемого банка-контрагента, что способствует снижению неопределенности в оценки надежности.

Несмотря на широкое применение мы полагаем, что использование статистических моделей, основанных на динамике временных рядов и зависимости между факторами при оценке надежности банка-контрагента, имеет ряд существенных недостатков:

1) точность статистической модели зависит от объема входящих исторических данных при построении. Если рассматривать страны, чьи банковские системы недавно претерпели существенные изменения, то данных за период функционирования таких систем для построения репрезентативных статистических моделей будет недостаточно. Примером таких стран могут быть страны постсоветского пространства, в том числе и Республика Беларусь. Отсутствие достаточного объема исторических данных может привести к тому, что не будут приняты во внимания существенные тенденции временных рядов, что, в свою очередь, способно оказать значительное негативное влияние на адекватность статистической модели.

2) модели, построенные на данных прошлых лет не учитывают резкие колебания временных рядов, которые могут произойти в будущем, что говорит о их несостоятельности при каких-либо существенных изменениях, не отраженных в прошлых временных рядах. Также модели, основанные на исторических данных, не всегда репрезентативны ввиду того, что в процессе развития банковской деятельности появляются новые финансовые инструменты и продукты, новые виды взаимодействия кредитно-финансовых организаций, новые технические разработки, влияние которых не отображено в исторических данных.

Данный вопрос был впервые сформулирован философом Т. Гоббсом и в XVII в. получил дальнейшее развитие Д. Юмом в XVIII в. как проблема индукции. В своей логико-методологической концепции К. Поппер, раскрывая сущность проблемы индукции, пишет: «с логической точки зрения не очевидна оправданность наших действий по выведению универсальных высказываний из сингулярных, независимо от числа последних, поскольку любое значение, выведенное таким образом, всегда может оказаться ложным» [8, с. 47]. С целью анализа адекватности теории (в нашем случае репрезентативности модели прогнозирования) К. Поппер предлагает использовать дедуктивный метод, основанный на проверке теории при помощи эмпирического применения выводимых из нее следствий [8, с. 53]. Другими словами, если по результатам проверки теории находятся решения, противоречащие данной теории, то выведенная теория является ложью. Отсутствие таких решений поддерживает теорию лишь временно, поскольку последующие возможные отрицательные решения всегда могут опровергнуть ее [8, с. 54].

Применение данного философского вопроса на финансовых рынках нашло свое отражение в опубликованном в 2007 году труде Н. Талеба «Черный лебедь. Под законом непредсказуемости», где рассмотрен ряд существенных для прогнозирования аспектов. В частности, ученый вводит понятие «черный лебедь» — событие, обладающее следующими тремя характеристиками:

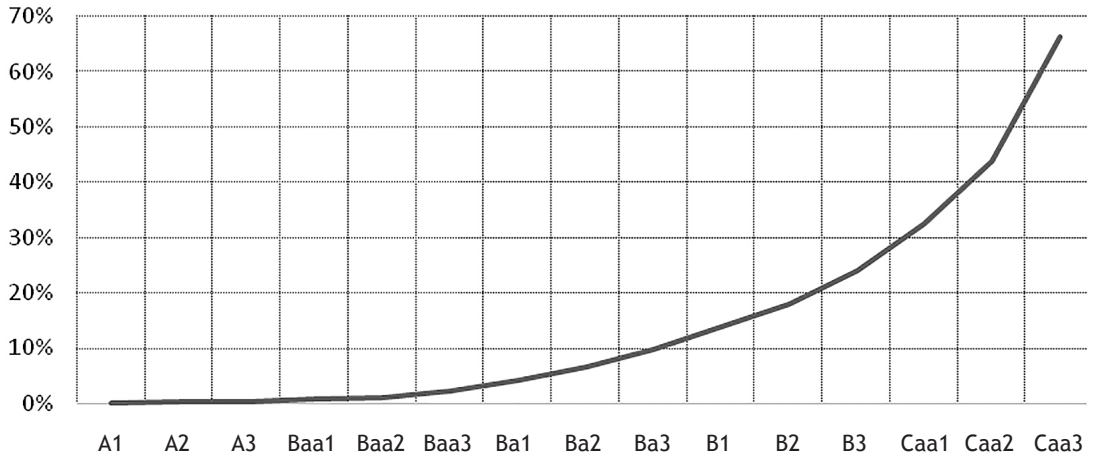

Рисунок 1 – Вероятность дефолта от кредитоспособности банка
Источник: собственная разработка на основе [10, с. 6]

1) оно аномально, потому что ничто в прошлом его не предвещало;

2) оно обладает огромной силой воздействия;

3) человеческая природа заставляет нас придумывать объяснения случившемуся после того, как оно случилось, делая событие, сначала воспринятое как сюрприз, объяснимым и предсказуемым [9].

Н. Талеб в своей работе критикует применение для прогнозирования экономических показателей статистических моделей, в частности моделей, основанных на гауссовом распределении, ссылаясь на проблему зацикленности статистики. Данная проблема заключается в том, что для выявления типа распределения вероятностей необходимо иметь набор данных исследуемого параметра. Для определения достаточности этих данных необходимо выявить тип распределения вероятностей. В рамках решения проблемы индукции Н. Талеб предлагает использовать фрактальный подход, предложенный Б. Мандельбротом, основоположником фрактальной геометрии.

Анализируя идеи распределения, изложенные в работах Дж. Ципфа и В. Парето, в 1963 г. в своем исследовании цен на хлопок Б. Мандельброт предложил использовать степенной закон, объясняющий изменения цены на сырье во времени [9]. По Н. Талебу, фрактальный подход позволяет избавиться от проблемы зацикленности статистики, недостатка входных данных, и, как следствие, от некоторых «черных лебедей».

В основе данного подхода лежит предположение о масштабируемости всех объектов, т. е. объект состоит из более мелких объектов, обладающих подобными свойствами. Б. Мандельброт в своих исследованиях определяет их как самоподобные объекты. Применительно к прогнозированию показателей, оказывающих влияние на деятельность банка, масштабируемость означает, что в определенных условиях факторы способны к генерации самоподобных факторов, что на временном отрезке описывается степенным законом.

Фрактальный подход на сегодняшний день широко применим в различных сферах, в том числе и при прогнозировании финансовых показателей. К примеру, эксперты рейтингового агентства Moody's, устанавливают степенную зависимость между оценкой кредитоспособности банка и вероятностью дефолта на основании степенного закона (рис. 1).

Принимая во внимание то, что банк осуществляет свою деятельность непрерывно, генерация тех или иных показателей, влияющих на устойчивость кредитно-финансовой организации, целесообразно описывать экспоненциальным распределением. В данном случае число e является пределом скорости генерации самоподобных факторов. Данную зависимость можно выразить формулой:

$$y(x) = y_0 \cdot e^{v \cdot x} \qquad (1)$$

где

$y(x)$ – значение показателя за x временных периодов;

y_0 – значение показателя в начале наблюдения;

v – коэффициент роста самоподобных факторов;

x – количество временных периодов.

Используем на практике фрактальный подход в рамках прогнозирования финансовых показателей банка. Одним из возможных направлений применений фрактального подхода при прогнозировании состояния банков и банковской систе-

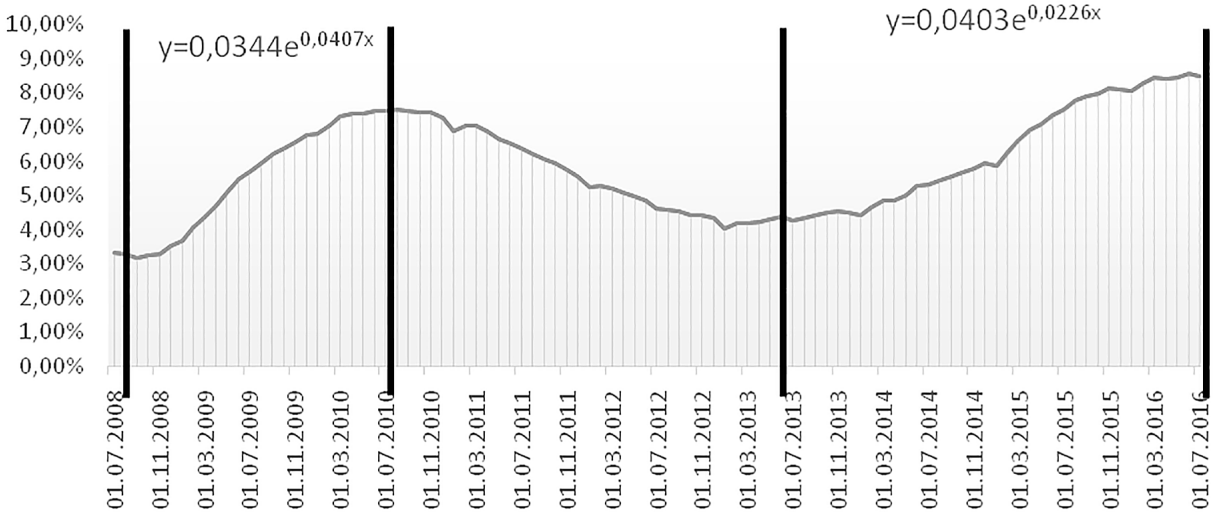

Рисунок 2 – Динамика доли просроченной задолженности физических лиц по банковской системе России за 01.02.2008 — 01.02.2016

Источник: собственная разработка на основе [11]

Таблица 3 – Прогнозы роста ВВП Российской Федерации международными рейтинговыми агентствами

Международные рейтинговые агентства	Прогноз роста ВВП на 2016
Standard&Poor's	-1,3%
Fitch Ratings	-1%
Moody's	-2,5%

Источник: собственная разработка на основе [12], [13], [14]

мы в целом, на наш взгляд, является прогнозирование качества кредитного портфеля. Принимая во внимание, что основной деятельностью банков является кредитование, рост уровня просроченной задолженности снижает возможность кредитно-финансовых организаций своевременно вернуть размещенные средства с целью погашения своих обязательств перед клиентами. Таким образом, в случае значительного ухудшения качества кредитного портфеля банк может испытывать дефицит ликвидности, что в свою очередь может привести к существенному ухудшению его финансового состояния вплоть до дефолта. Анализируя данные о качестве кредитного портфеля по банковским системам Российской Федерации и Республики Беларусь выявлено, что в кризисные периоды качество кредитного портфеля снижается согласно степенному закону.

В рамках оценки динамики качества кредитного портфеля по банковской системе Российской Федерации были использованы данные за период с 01.07.2012 по 01.07.2016 по розничному кредитному портфелю. На основании исходных данных построен рис. 2, где можно выделить два временных отрезка, на которых наблюдается экспоненциальный рост уровня просроченной задолженности: с 01.10.2008 по 01.08.2010 и 01.07.2013 по 01.07.2016.

Начиная с 01.10.2008 коэффициент ежемесячного роста просроченной задолженности составил 4,07%, в результате чего уровень просроченной задолженности возрос с 3,3% до 7,5% по состоянию на 01.08.2010. Мы полагаем, что фактором, оказывающим наибольшее влияние на исследуемый показатель, является макроэкономическая ситуация в Российской Федерации. Так, в результате ухудшения ситуации в стране, ВВП России в 2009 году сократился на 7,8%.

Аналогичная ситуация наблюдается и в период с 01.07.2013 по 01.07.2016. Рост ВВП России в 2014 году замедлился до 0,7%, а в 2015 году сократился на 3,7%. В результате, на временном отрезке с 01.07.2013 по 01.02.2016 рост просроченной задолженности описывается экспоненциальной функцией с коэффициентом ежемесячного роста 2,26%.

Принимая во внимание негативные прогнозы относительно роста ВВП Российской Федерации в 2016 году (табл. 3), можно ожидать сохранение тенденции роста проблемной задолженности физических лиц. Основываясь на функции, описывающей динамику исследуемого показателя,

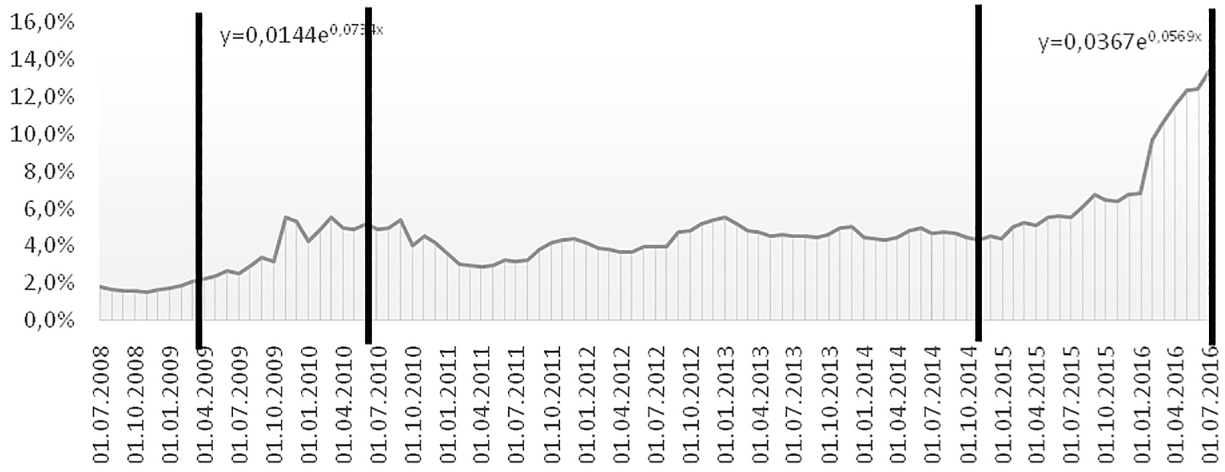

Рисунок 3 – Динамика доли проблемной задолженности в активах, подверженных кредитному риску, по банковской системе Беларуси за 01.02.2008 — 01.02.2016

Источник: собственная разработка на основе [15]

предполагаемый уровень просроченной задолженности по розничному кредитному портфелю достигнет значения 10,4% к началу 2017 года.

В рамках оценки динамики качества кредитного портфеля по банковской системе Республики Беларусь были использованы данные за период с 01.07.2012 по 01.07.2016 по уровню проблемной задолженности (активы, классифицированные по III–V группа риска в соответствии с Инструкцией № 138 от 28.09.2006 утв. пост. Правления Национального банка Республики Беларусь) в активах, подверженных кредитному риску. В результате было выявлено два периода, на которых рост уровня проблемной задолженности характеризовался выраженной экспоненциальной зависимостью (рис. 3). Так, за период с 01.11.2008 по 01.06.2010 коэффициент роста показателя составил 7,34%, за период с 01.11.2014 по 01.07.2016 — 5,69%. Причиной роста проблемной задолженности также является замедление роста ВВП страны. В 2009 году рост ВВП составил 0,2%, в 2015 году сократился на 3,9%. Принимая во внимание тесную интеграцию экономик Российской Федерации и Республики Беларусь, вероятное падение ВВП России в 2016 году окажет существенное негативное воздействие на экономику Беларуси. Таким образом, можно предполагать, что текущий тренд исследуемого показателя сохранится, а доля проблемной задолженности, рассчитанной на основании экспоненциальной зависимости, в активах, подверженных кредитному риску, на начало 2017 года составит 17,1%.

Таким образом, фрактальный подход позволяет строить прогнозы процессов, основываясь на предыдущих данных, рассматривая их как составные части общей динамики. Также, применяя данный подход в области прогнозирования оценки надежности банка, можно говорить о влиянии на деятельность банка факторов, существование или значимость которых на текущий момент не подтверждается, но их возникновение возможно.

Подводя итоги, можно говорить о том, что на сегодняшний день существует большое количество различных подходов к прогнозированию показателей, влияющих на деятельность банка. Несмотря на различные подходы к исследованию неопределенности при прогнозировании параметров, многие ученые сходятся во мнении, что точный прогноз практически невозможен и скорее является исключением из правил. Мы также полагаем, что степень влияния некоторых параметров на надежность банка-контрагента в процессе движения по временному отрезку не может являться конкретной величиной, а носит вероятностный характер. Применение моделей, используемых для прогнозирования и доказавших свою состоятельность, позволяет снизить погрешность прогноза. На сегодняшний день наиболее обоснованным является фрактальный подход, основанный на степенном законе.

Повышению качества прогноза наряду с вышеуказанными моделями могут способствовать неформальные подходы, основанные на причинно-следственных связях, глубоком понимании текущих процессов, в том числе экономических, социальных и политических и возможных вариантах их развития, что требует экспертного мнения. В тоже время, на наш взгляд, интеграция математических и статистических моделей и экспертных подходов при прогнозировании влияния факторов на надежность банка-контрагента не позволяет в полной мере избежать «черных лебедей» — аномальных событий, оказывающих существенной воздействие.

Литература

1. Уэзеролл, Дж. Физика фондового рынка. Краткая история предсказаний непредсказуемого / Дж. Уэзеролл. — М.: ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013. — 320 с.

2. Пустовалова, Т. А. Построение модели оценки кредитного риска кредитного портфеля коммерческого банка (на основе методологии VAR): Научные доклады, № 2 (R). — 2010 / Т. А. Пустовалова. — СПб.: ВШМ СПбГУ, 2010. — 32 с.

3. Лукашин, Ю. П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов: Учеб. пособие / Ю. П. Лукашин. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 416 с.

4. Турунцева, М. Экономические методы прогнозирования социально-экономических показателей / М. Турунцева // Некоторые подходы к прогнозированию экономических показателей: научн. тр. — М.: ИЭПП, 2005. — С. 7–22.

5. Углубленный анализ опережающих, композитных и психологических индикаторов / Европейская экономическая комиссия // Конференция европейских статистиков: итоги углубленных анализов, проведенных Бюро КЕС. — Париж, Организация Объединенных Наций, 2014. — 30 с.

6. Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов. — М.: Центральный банк Российской Федерации, 2015. — 87 с.

7. Рейнхарт, К. М. На этот раз все будет иначе. Восемь столетий финансового безрассудства: пер. с англ. Д. Стороженко / К. М. Рейнхарт, К. С. Рогофф. — М.: Карьера Пресс, 2011. — 528 с.

8. Поппер, К. Логика и рост научного знания: пер. с англ. Л. В. Блинников, В. Н. Брюшинкин, Э. Л. Наппельбаум, А. Л. Никифоров / К. Поппер. — М.: «ПРОГРЕСС», 1983 — 604 с.

9. Талеб, Н. Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости / Н. Н. Талеб [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://spkurdyumov.ru/what/chernyj-lebed-pod-znakom-nepredskazuemosti-nikolas-taleb/. — Дата доступа: 03.01.2016.

10. Wasden, M. Finance Companies: rating methodology / M. Wasden, B. Jeffrey. — New York: Moody's investors service, 2015. — 31 с.

11. Динамические ряды показателей отдельных таблиц «Обзора банковского сектора Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=bnksyst. — Дата доступа: 15.02.2016.

12. S&P ухудшило прогноз по экономике России в 2016 году [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.rbc.ru/economics/25/02/2016/56cf23ad9a79474fc8a66772. — Дата доступа: 18.02.2016.

13. Moody's ухудшило прогноз по ВВП России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.rbc.ru/rbcfreenews/56c55c939a7947c5fce5c679. — Дата доступа: 25.02.2016.

14. Fitch пересмотрело прогноз роста ВВП Росси до падения на 1% [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.rbc.ru/rbcfreenews/56b0863d9a79471e2ead51b0. — Дата доступа: 25.02.2016.

15. Статистический бюллетень Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/bulletin/. — Дата доступа: 15.02.2016.

Материал поступил в редакцию 06.09.2016.

Обеспечение стабильности вкладов населения в банках Республики Беларусь

Кабушкин Сергей Николаевич,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры денежного обращения, кредита и фондового рынка
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

Никонорова Марина Евгеньевна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры банковского дела
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

Обеспечение стабильности депозитов физических лиц в белорусских банках является одним из важнейших факторов поддержания устойчивости функционирования национальной банковской системы, вовлечения в экономический оборот сбережений населения и снижения нагрузки на валютный рынок. В статье рассматриваются актуальные вопросы развития розничного депозитного рынка Республики Беларусь в 2008–2015 гг., особенности его государственного регулирования и перспективные механизмы обеспечения стабильности вкладов населения.

Ensuring stability of individuals' deposits in Belarusian banks is one of the key factors in maintaining the secure performance of the national banking system, engaging people's savings into economic turnover and reducing the pressure on the currency market. The article deals with the current topical matters concerning the development of Belarusian deposit retail market in 2008–2015, the peculiarities of state regulation in this sphere and possible future mechanisms of ensuring stability of individuals' deposits.

Введение

В настоящее время средства населения играют ключевую роль в процессе формирования и наращивания ресурсной базы белорусских банков. На протяжении последних лет удельный вес средств физических лиц в пассивах белорусских банков составляет около 30,0%, что значительно превышает объем ресурсов, привлеченных от субъектов хозяйствования. В связи с этим обеспечение стабильности вкладов населения является оной из приоритетных задач, стоящих перед банковской системой Республики Беларусь. Решение этой проблемы в современных экономических условиях невозможно без государственного регулирования депозитного рынка и активизации деятельности банков.

Ограничение ставок по депозитам (Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь «Об ограничении ставок депозитного рынка путем корректировки резервных требований» от 22 апреля 2015 года № 242), введение налога на доходы граждан по банковским вкладам (Декрет Президента Республики Беларусь «О привлечении денежных средств во вклады (депозиты)» от 11.11.2015 № 7) и девальвация белорусского рубля могут привести к оттоку сбережений населения, значительному росту спроса на иностранную валюту и кризису ликвидности банковской системы. Поэтому представляется весьма актуальным разработать и предложить к внедрению комплекс мероприятий, который, учитывая интересы всех участников депозитного рынка, позволит избежать этих негативных последствий.

Рост национальной экономики, стабилизация курса белорусского рубля, совершенствование законодательства, регулирующего депозитные операции, активизация деятельности банков на депозитном рынке с 2004 по 2008 гг. привели к повышению доверия населения к банковской систе-

ме и увеличению доли вкладов в национальной валюте. В 2007–2008 гг. удельный вес вкладов физических лиц в национальной валюте достиг 70% в общем объеме депозитов населения, при этом уровень процентных ставок по этим вкладам был достаточно низким и в среднем составлял 12-14% годовых.

Национальный банк Республики Беларусь совместно с Правительством разработал ряд беспрецедентных мер, направленных на стимулирование привлечения сбережений населения в национальной валюте и укрепления доверия к банковской системе. Так в 2008 г. был принят Закон Республики Беларусь «О гарантированном возмещении банковских вкладов (депозитов) физических лиц» № 369-З, а также вступил в силу Декрет Президента Республики Беларусь № 22 «О гарантиях сохранности денежных средств физических лиц, размещённых на счетах и (или) в банковские вклады (депозиты)», согласно которым государство гарантирует полную сохранность денежных средств физических лиц в белорусских рублях и иностранной валюте, размещенных на счетах и во вкладах в банках Республики Беларусь, и возмещение 100% суммы этих средств в валюте счета в случае принятия Национальным банком решения об отзыве у банка лицензии на осуществление банковской деятельности. Кроме того, согласно действовавшему законодательству Республики Беларусь доходы физических лиц, полученные по банковским вкладам (депозитам) не облагались подоходным налогом. С марта 2009 г. по июнь 20015 г. банки были освобождены от формирования обязательных резервов по средствам физических лиц, привлеченным в национальной валюте.

В свою очередь белорусские банки разработали широкий перечень депозитных продуктов в национальной и иностранной валютах, предусматривающих возможности досрочного изъятия суммы вклада без потери процентного дохода, конвертации валюты вклада, а также открытия мультивалютных и компенсационных вкладов. Следует отметить, что основным фактором, оказавшим существенное влияние на увеличение объема вкладов населения и изменение их структуры стала стабильность курса белорусского рубля на протяжении 2004–2008 гг. Наиболее сложными с точки зрения объемов изъятия рублевых вкладов населением стали периоды всплеска девальвационных ожиданий в Республике Беларусь в октябре 2008 — феврале 2009 гг., октябре 2010 — марте 2011 гг. и ноябре 2014 — январе 2015 гг.

Осень 2008 г. характеризовалась ростом чистой покупки наличной иностранной валюты населением и снижением золотовалютных резервов страны. Пиком девальвационных ожиданий стал декабрь 2008 г., когда рублевые депозиты физических лиц сократились на сумму 941,1 млрд BYN (429,7 млн USD в эквиваленте) или на 10,8% от совокупного объема, золотовалютные резервы уменьшились на 714,3 млн USD, а население на чистой основе купило наличной иностранной валюты на 710,2 млн USD в эквиваленте [1, с. 30]. Высокий спрос на иностранную валюту и отток вкладов населения из банков наблюдался еще в течение двух месяцев.

Вторым пиком девальвационных ожиданий стал март 2011 г. В течение этого месяца рублевые вклады населения сократились на сумму 1,2 трлн BYN (около 390 млн USD в эквиваленте) или на 10,9% от совокупного объема. В целом за октябрь 2010 — март 2011 гг. население на чистой основе купило наличной валюты в объеме 1,8 млрд USD в эквиваленте, а золотовалютные резервы сократились на 2,2 млрд USD и на 1.04.2011 составили 3,7 млрд USD [1, с. 30].

Ноябрь 2014 — январь 2015 гг. характеризовался аналогичными негативными тенденциями. За декабрь 2015 г. депозиты физических лиц в национальной валюте сократились на 6,1 трлн. BYN (около 557,9 млн USD в эквиваленте) или на 13,49% от совокупного объема. Причем только за один день, 18 декабря, граждане сняли с депозитных счетов около 2 трлн BYN [1, с. 31].

Данные негативные процессы в экономике Республики Беларусь формировались под воздействием различных внутренних и внешних факторов, в том числе инфляционного кредитования жилищного строительства, ухудшения конъюнктуры внешних рынков, отрицательного сальдо платежного баланса, недостаточной конкурентоспособности белорусских товаров, искусственного сдерживания курса национальной валюты в течение длительного периода времени, увеличения таможенных пошлин на ввоз автомобилей в страну, девальвационных ожиданий населения и других причин.

Осенью 2013 г. Совет Министров Республики Беларусь и Национальный банк разработали «План совместных действий по структурному реформированию и повышению конкурентоспособности экономики Республики Беларусь» (Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 10.10.2013 № 895/15). В рамках пунк-

та 1б — «Совершенствование денежно-кредитной политики» предусматривались следующие мероприятия, в том числе:

1.6 проведение процентной политики, направленной на рост депозитов населения, а также позволяющей достичь по итогам года целевого уровня инфляции;

1.11 расширение практики использования банковских продуктов, обеспечивающих сохранность вкладов населения и склонность к сбережениям в национальной валюте.

При существовавших на депозитном рынке Республики Беларусь в 2013г. негативных тенденциях одновременное достижение данных целей представлялось маловероятным. Состояние депозитного рынка в этот период характеризовалось следующими условиями функционирования:

1) были установлены высокие ставки по краткосрочным депозитам физических лиц в белорусских рублях (достигающие 45 % годовых при размещении средств на 30-90 дней), которые выступали единственным средством сдерживания оттока вкладов населения и одновременно поощряли спекулятивные операции;

2) предлагаемые банками условия привлечения денежных средств населения делали непривлекательными вклады на срок более трех месяцев, при высокой потребности банков Республики Беларусь в долгосрочных ресурсах, а национальной экономики — в инвестициях;

3) была нарушена экономическая взаимосвязь величины процентного вознаграждения и срока размещения вкладов, когда процентные ставки по краткосрочным вкладам существенно превышали ставки по долгосрочным;

4) чрезмерно высокая дисперсия процентных ставок по депозитам населения в национальной и иностранной валюте (в 7-9 раз), что в краткосрочном периоде способствовало трансформации валютных сбережений физических лиц во вклады в национальной валюте, но в среднесрочной перспективе при девальвационных ожиданиях приводило к валютному кризису;

5) условия большинства депозитных продуктов, предлагаемых белорусскими банками предусматривали возможность досрочного снятия суммы вклада без потери процентного дохода, что приводило к трансформации срочных вкладов населения во вклады до востребования [1, с. 281].

Вышеперечисленные диспропорции возникли в результате стремления белорусских банков и Правительства Республики Беларусь привлечь сбережения населения в банки, предотвратить их отток и стимулировать вложение средств в национальной валюте. Вместе с тем, такое состояние рынка позволяло решать поставленные задачи только в краткосрочной перспективе и приводило к обратным процессам в периоды всплеска девальвационных ожиданий.

Для устранения сложившихся диспропорций депозитного рынка в течение 2013–2015 гг. Национальным банком Республики Беларусь и коммерческими банками был реализован ряд мероприятий:

1) созданы депозитные продукты, предусматривающие сохранение реальной стоимости вложенных средств в белорусских рублях. Впервые депозит в белорусских рублях, предусматривающий индексацию суммы вклада при изменении курса национальной валюты к USD был внедрен в ОАО «АСБ Беларусбанк» в октябре 2013 г. (вклад «Гарант»). Подобные вклады предложили своим клиентам и другие системообразующие банки: ОАО «Белагропромбанк» (вклад «Индексируемый 2.0»), ОАО «Белинвестбанк» (вклад «Расчетливый»), ОАО «Банк БелВЭБ» (вклад «Уверенный»). По этим депозитам предусматривались основной и дополнительный доходы. Дополнительный доход рассчитывался в процентах годовых исходя из изменения курса национальной валюты к USD (в ОАО «Банк БелВЭБ» исходя из изменения учетной цены на золото в виде банковских слитков). В большинстве банков был установлен предельный размер дополнительного дохода от 15 до 25% годовых, что при существенном снижении курса национальной валюты приводило к нивелированию преимуществ данного вклада. Следует отметить, что в первой половине 2015 г. новые договоры по этим вкладам перестали заключаться по решению банков;

2) установлен верхний предел ставок по депозитам юридических и физических лиц. С 1 июня 2015 года вступило в силу Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь «Об ограничении ставок депозитного рынка путем корректировки резервных требований» от 22 апреля 2015 года № 242. В случае установления банками ставок по новым срочным банковским вкладам (депозитам) физических и юридических лиц в национальной валюте, превышающих уровень ставки по постоянно доступным операциям Национального банка Республики Беларусь в форме кредита овернайт, резервные требования таких банков рассчитываются с применением коэффициента корректировки резервных требований по специальной формуле:

$$PTc = PT + PT * K / 100, \quad (1)$$

где:

PT – резервные требования, рассчитанные банком в соответствии с Инструкцией о порядке формированиями банками фонда обязательных резервов, размещаемого в Национальном Банке Республики Беларусь, утвержденной постановлением Правления Национального Банка Республики Беларусь от 28 декабря 2012 года № 731;

К – коэффициент корректировки резервных требований. Данный показатель рассчитывается Главным управлением монетарных операций и утверждается заместителем Председателя Правления Национального банка Республики Беларусь.

Ограничение максимального уровня процентных ставок по депозитам позволяет снизить ценовую конкуренцию между банками за ресурсы физических и юридических лиц и обеспечить более низкую стоимость кредитов для клиентов;

3) восстановлена прямая зависимость между величиной процентного вознаграждения и сроком размещения средств во вклады в белорусских банках, что способствует повышению экономической привлекательности долгосрочных депозитов;

4) новым этапом регулирования депозитного рынка Республики Беларусь стало принятие Декрета Президента Республики Беларусь «О привлечении денежных средств во вклады (депозиты)» от 11.11.2015 № 7. Согласно Декрету № 7 расширилась классификация банковских вкладов. Так, начиная с 12 ноября 2015 г., договоры срочного и условного банковского вклада (депозита) подразделяются на безотзывные и отзывные. При заключении договора безотзывного банковского депозита вкладчик не имеет права требовать досрочного возврата суммы вклада. Вклад (депозит) по данным договорам может быть возвращен досрочно только с согласия банка. Вторым существенным изменением стало введение подоходного налога на процентные доходы, полученные физическими лицами по банковским счетам и вкладам при размещении денежных средств на срок:

1) менее одного года — по вкладам в белорусских рублях;

2) менее двух лет — по вкладам в иностранной валюте.

Налогом будут облагаться процентные доходы граждан, подлегающие получению с 1 апреля 2016 г. по договорам, заключенным с 12 ноября 2015 г. Ставка подоходного налога установлена в размере 13%. Таким образом, положения Декрета № 7 направлены на стимулирование привлечения долгосрочных вкладов населения и обеспечение их стабильности [3, с. 46].

Вместе с тем в условиях инфляционных процессов и девальвации национальной валюты эти меры могут привести к обратному эффекту. В настоящее время уровень ставки по постоянно доступным операциям Национального банка Республики Беларусь в форме кредита овернайт составляет 23% (по состоянию на 01.09.2016 г.). Соответственно, размер процентных ставок по депозитам физических и юридических лиц в белорусских банках не должен превышать этой величины. Максимальный уровень процентных ставок установлен по безотзывным банковским вкладам физических лиц в национальной валюте со сроком хранения 1 год и более. Кроме этого доходы, полученные по таким депозитам, не будут облагаться подоходным налогом. Несмотря на вышеназванные преимущества долгосрочных безотзывных банковских вкладов в национальной валюте существующие темпы девальвации белорусского рубля могут привести к тому, что реальная процентная ставка по данным вкладам в течение определенного периода примет отрицательное значение. В этом случае вкладчик не только не получит доход, но и потеряет часть своих сбережений [3, с. 46].

В сложившихся макроэкономических условиях для предотвращения оттока денежных средств населения из банков, привлечения долгосрочных вкладов и обеспечения их стабильности необходимо предложить условия, гарантирующие сохранение стоимости вклада в национальной валюте и получение дохода выше, чем по валютным депозитам. Такие условия следует обеспечить, в первую очередь, по долгосрочным безотзывным банковским депозитам физических лиц в национальной валюте, которые позволят банкам аккумулировать долгосрочные стабильные ресурсы.

Для решения этой задачи представляется необходимым реализовать следующие мероприятия:

1) договоры долгосрочных безотзывных вкладов физических лиц в национальной валюте должны предусматривать пересчет суммы вклада при изменении курса национальной валюты к USD без ограничения суммы компенсации исходя из изменения официального курса национальной валюты;

2) процентные ставки по долгосрочным безотзывным вкладам физических лиц в национальной валюте должны быть установлены на уровне процентных ставок по валютным вкладам плюс 1–3% годовых;

3) в договорах долгосрочных безотзывных вкладов физических лиц в национальной валюте должны быть предусмотрены условия досрочного изъятия с согласия банка в случае наступления форс-мажорных обстоятельств (утрата вкладчиком трудоспособности, необходимость дорогостоящего лечения, увольнение с работы и др.).

Достижение положительного результата, по нашему мнению, возможно только при применении всего перечня предложенных мероприятий, с приданием особой значимости сохранению реальной стоимости вкладов населения за счет внедрения механизма пересчета суммы вклада, нивелирующего влияние инфляционных и девальвационных процессов в экономике Республики Беларусь.

Выводы

Обеспечение стабильности вкладов населения в белорусских банках является сложной многофакторной задачей, требующей эффективного взаимодействия Национального банка Республики Беларусь, коммерческих банков и Правительства Республики Беларусь. Чрезвычайно важно, чтобы принимаемые меры государственного регулирования и действия банков носили превентивный характер, а не становились ответом на уже сложившиеся негативные тенденции на валютном и депозитном рынках.

Литература

1. Ермак, Д. Ставка на валюту / Д. Ермак // Финансы, учет, аудит. — 2015. — № 2. — С. 30–33.

2. Никонорова, М. Е. Механизм регулирования процентных ставок депозитного рынка Республики Беларусь / М. Е. Никонорова // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф., (Минск, 20–21 мая 2015 г.): в 2 т. — Мн.: БГЭУ, 2015. — С. 281.

3. Тарасов, В. Время наличных / В. Тарасов // Дело. — 2016. — № 3. — С. 46–49.

Материал поступил в редакцию 16.09.2016.

Проблемы кредитования банками юридических лиц в современных условиях

Сильванович Кирилл Александрович,
магистрант Института магистерской подготовки
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье анализируются актуальные вопросы кредитования субъектов хозяйствования. С учетом отечественного и зарубежного опыта рассмотрены меры повышения качества кредитного портфеля коммерческих банков, сделаны практические рекомендации по совершенствованию процессов кредитования субъектов хозяйствования.

The article analyzes the current issues of lending to legal entities. Taking into account national and international experience discussed measures to improve the quality of the loan portfolio of commercial banks, made practical recommendations for improving the process of crediting of subjects of managing.

Введение

В условиях высокой конкуренции и нестабильности финансовых рынков проблема кредитования субъектов хозяйствования становится все более актуальной. Масштаб и степень развития кредитного рынка в значительной степени определяют эффективность функционирования экономики страны. Поддержание экономического роста в Республике Беларусь в течение длительного периода времени осуществляется в основном за счет кредитования экономики, и, прежде всего, за счет эмиссионных источников. Такой подход, с одной стороны, усиливал ранее возникшие дисбалансы, а с другой — не создавал предприятиям стимулов для поиска эффективных управленческих решений. Решение возникающих противоречий находится в сфере интересов не только кредиторов, но и пользующихся их поддержкой субъектов хозяйствования, в том числе малого и среднего бизнеса, поддержке которого правительство Беларуси с каждым годом уделяет все больше внимания.

Основная часть

Расширение области кредитования, с одной стороны, и повышение требований регулирующего органа к организации кредитного процесса, с другой, требует глубокого и тщательного изучения всех аспектов банковской деятельности при осуществлении кредитных операций. В настоящее время банковский бизнес является более комфортным благодаря применению высокотехнологичных устройств в современных кредитных операциях. При этом не теряет актуальности необходимость более детального изучения кредитных рисков.

Цель исследования данной работы — на основе анализа кредитного портфеля банка и инструментов кредитования предприятий банками предложить направления совершенствования кредитования коммерческими банками субъектов хозяйствования Республики Беларусь.

Вопросы кредитоспособности рассматривались в работах Н. Х. Бунге, В. М. Янишевской, Э. Рида, А. Д. Шеремета, И. В. Вишнякова, Дж. Сигел, Б. Ниддз, Г. Андерсона, Д. Колдвела, М. А. Федотова, Р. С. Сайфулина, Г. Г. Кадыкова, вопросы банковского кредитования — в работах А. В. Тавасиева, Т. Ю. Мазуриной, В. П. Бычкова.

Практический интерес для Республики Беларусь имеет международный опыт стран в эффективном использовании банковских ресурсов для финансирования экономики. В качестве страны для изучения был выбран Китай с гибкой и открытой банковской системой, успешно функционирующей в стране с крупнейшими валютными резервами в мире.

Символом китайского экономического чуда является гигантский и постоянно растущий ВВП, среднегодовой прирост которого на протяжении более десяти лет составлял 8–10%. В 2015 г. рост ВВП Китая замедлился до 6,9%, что стало худшим показателем за последние двадцать пять лет. Дан-

Рисунок 1 – Динамика кредитного портфеля ОАО «Технобанк» в 2013–2015 гг., млн руб.
Источник: собственная разработка на основе данных [1]

ное замедление в экономике страны можно объяснить вялым внутренним и внешним спросом, слабыми инвестициями и излишками производственных мощностей. Экономика Китая в сложных международных условиях и при растущем давлении сумела сохранить умеренное развитие и второе место после США. В мире переход Китая на новую модель развития экономики предполагает некоторое замедление в росте ВВП, планируя до 2020 г. сохранить показатель в пределах 6,5%. Несмотря на незначительное замедление на фоне всех остальных стран опыт Китая в развитии экономики, в т. ч. банковской системы, может служить хорошим примером для Республики Беларусь.

Интересной особенностью современной экономики Китая является то, что валюта страны — китайский юань — в последние годы укреплялась. Если в 2007 г. 1 доллар США стоил 7,6 юаня, то в 2011 г. — 6,4 юаня, а в 2015 г. — 6,3 юаня. Исключением стал август 2015 г., когда правительство Китая решило девальвировать юань на фоне не самой благоприятной обстановки с экспортом, который в последнее время стабильно падал. Девальвация в стране оказалась рекордной с 1994 г. — курс был снижен сразу на 1,9% (до 6,56 юаня за доллар США).

Валютные резервы Китая за период с 2007–2011 гг. возросли с 1,5 до рекордных в мире 3,3 трлн долларов США, в 2014 г. данный показатель составил 4 трлн долларов США. В этой связи часто возникали ситуации, когда в ожидании очередного скачка курса юаня китайские банки и предприятия брали долларовые кредиты, чтобы вернуть их после укрепления юаня подешевевшими. В результате в стране с крупнейшими в мире долларовыми резервами на межбанковском рынке появляется дефицит долларов и растет процентная ставка на долларовые кредиты.

Особенности сохранения умеренного роста Китая в довольно нестабильных экономических условиях во всем мире могут быть использованы в качестве примера для успешного развития Республики Беларусь, в т. ч. с учетом построения гибкой и открытой банковской системы с эффективным использованием банковских ресурсов для финансирования субъектов хозяйствования. В исследовании был проведен анализ кредитного портфеля одного из банков Республики Беларусь и дана оценка его качества за последний год.

Активы ОАО «Технобанк» по национальным стандартам финансовой отчетности на первое января 2016 г. составили эквивалент 3 109 млрд руб., увеличившись за 2014 г. в полтора раза. Наибольший удельный вес в активах

ОАО «Технобанк» занимают кредиты клиентам, что характерно для любого коммерческого банка. Доля кредитного портфеля в структуре активов на первое января 2016 г. составила 43,7%, что, по сравнению с предыдущим годом, меньше на 10,9 п.п. (2014 г. — 54,6%). В 2013 г. доля кредитного портфеля составляла 47%.

Динамика кредитного портфеля в активах ОАО «Технобанк» в 2013–2015 гг. представлена на рисунке 1.

В работе был проведен анализ качества кредитного портфеля ОАО «Технобанк», состоящий из исследования структуры кредитного портфеля и оценки его качества (рис. 2).

Рисунок 2 – Направления анализа кредитного портфеля банка
Источник: собственная разработка

Проведенный анализ показал, что в 2015 г. произошло снижение качества кредитного портфеля «Технобанка», для которого характерно:

– увеличение доли проблемных кредитов в кредитной задолженности (до 45%), в основном за счет увеличения доли проблемных кредитов III (на 18,7 п.п.) и IV групп риска (на 0,8 п.п.);

– чрезмерная концентрация кредитных операций в таких отраслях, как «торговля» (более 40%), «операции с недвижимым имуществом» (35%) и «обрабатывающая промышленность» (15%) с минимальной долей проблемных кредитов в них (2%), за исключением операций с недвижимым имуществом (доля проблемных кредитов — 43%) — см. рис. 3;

– преобладание доли долгосрочных кредитных вложений, что создает проблемы с краткосрочной ликвидностью;

– снижение удельного веса чистого кредитного портфеля в общем объеме валового на 5 п.п., что свидетельствует о росте кредитного риска портфеля и необходимости увеличения резервов на покрытие возможных убытков;

– увеличение доли просроченной задолженности (с 27% до 43%) за счет роста просроченной задолженности от 30 до 90 дней;

– снижение реальной доходности кредитных вложений почти в 2 раза.

Отдельно было оценено воздействие кредитных инструментов на финансово-хозяйственную деятельность субъектов хозяйствования на примере одного из кредитуемых предприятий в ОАО «Технобанк». Субъект хозяйствования осуществляет оптовую торговлю техникой и оборудованием для сельского и лесного хозяйства. Анализ результатов деловой активности предприятия, проведенный до и после кредитования, позволил сделать вывод о положительном влиянии кредитования. После получения кредита анализируемое предприятие смогло достичь успехов в своей деятельности. По результатам предоставленной годовой финансовой отчетности за 2015 г. можно сделать вывод, что оборотные средства предприятия увеличились на 27,4% по сравнению с данным показателем за 2014 г. Соответствующее изменение произошло и в разделе баланса «Краткосрочные обязательства», где объем краткосрочных кредитов и займов за этот же промежуток времени увеличился более чем в 4 раза.

Благодаря увеличению собственных и заемных средств кредитуемый субъект хозяйствования за 2015 г. достиг следующих результатов:

– на 30% снизился уровень кредиторской задолженности;

– запасы предприятия увеличились на 38% за счет возросшего объема готовой продукции и товаров;

– расширился ассортимент выпускаемой продукции;

– выручка от реализации продукции возросла в абсолютном выражении на 6,9 млн руб., что составляет 47%;

– прибыль от реализации товаров, работ, услуг увеличилась на 16%, прибыль от текущей деятельности — на 9%, однако значительно снизилась прибыль от инвестиционной, финансовой и иной деятельности почти в 5 раз за счет увеличения курсовых разниц от пересчета активов и обязательств на 1 млрд руб.;

– наличие чистой прибыли свидетельствует о том, что предприятие хорошо закончило год, не-

Рисунок 3 – Структура кредитного портфеля ОАО «Технобанк» по отраслям экономики и по характеру кредитной задолженности

Источник: собственная разработка на основе данных [1]

смотря на тяжелую экономическую ситуацию в стране.

По результатам анализа кредитного портфеля банка и анализа кредитного рынка Республики Беларусь были выявлены следующие проблемы кредитования субъектов хозяйствования в Республике Беларусь:

1) высокие процентные ставки по кредитам, которые удорожают кредитные ресурсы для предприятий;

2) высокие кредитные риски, которые определяются высоким уровнем инфляции в стране, низкой отдачей от использования кредитных ресурсов ввиду низкой эффективности многих предприятий (доля проблемных кредитов банковского сектора за 2015 г. — 5,48%, доля убыточных предприятий — 46,3%, просроченная кредиторская задолженность — у 70% организаций);

3) отсутствие или недостаточное развитие других небанковских кредитно-финансовых организаций, которые должны выполнять функцию кредитования (инвестиционные фонды, финансовые компании, венчурные фонды), т. е. кредитный рынок представлен сферой банковского кредитования;

4) высокая доля государства в активах и капитале банков (в 2015 г. доля государственных банков 66% в активах и 63% в капитале банковского сектора, а также широкое применение механизма финансирования государственных программ через банковскую систему (высокий удельный вес задолженности по кредитам в рамках госпрограмм — 45%), что создает неравные экономические условия для субъектов хозяйствования [2];

5) искажение структуры финансового рынка с преобладанием кредитов в активах банков (70%), а не ценных бумаг, как в других странах, что является следствием другой проблемы;

6) слаборазвитый рынок ценных бумаг, который не выполняет основной функции — перерас-

пределение денежных ресурсов, обеспечение потребностей в инвестициях.

Для повышения эффективности кредитования субъектов хозяйствования в Республике Беларусь были даны следующие рекомендации:

1) более активный переход к системе финансового посредничества, в основе которой находится традиционная для рыночной экономики функция разделения задач: гос. бюджет финансирует развитие производственной и социальной инфраструктуры, рынок ценных бумаг обеспечивает ресурсами обновление основных средств (долгосрочное и инвестиционное кредитование), а коммерческие банки регулируют движение оборотных средств предприятий реального сектора (краткосрочное кредитование). Правительство может установить более жесткие бюджетные ограничения на инвестиционные ресурсы для предприятий реального сектора, что сделает инструменты рынка ценных бумаг более востребованными, в первую очередь, со стороны крупнейших системообразующих предприятий;

2) постепенное сокращение директивного кредитования, которое создает перекосы в деятельности финансового и кредитного рынков. Речь идет о кредитах, по которым процентная ставка субсидируется бюджетом, либо банку указывается конкретный заемщик или направление кредитования. Кредитование АПК в рамках гос. программ в перспективе должно быть ликвидировано за счет реформирования данной отрасли и перехода к ее прямому субсидированию из средств бюджета;

3) формирование эффективного рынка ценных бумаг, для которого перспективными мерами могут выступать следующие: расширение инвестиционных услуг банков за счет развития дилерских услуг на рынке акций, покупки-продажи ценных бумаг за счет средств клиентов, доверительное управление активами клиентов, организация эмиссии ценных бумаг белорусских эмитентов; с организационной точки зрения — создание инвестиционных департаментов в структуре банка либо дочерней инвестиционной компании (особенно приемлемо для банков, являющихся дочерними структурами иностранных); участие банков в создании самостоятельных специализированных фондов венчурного финансирования, в которых Банки как учредители фондов смогут осуществлять экспертизу проектов, принимать участие в управлении фондом, оказывать клиентам весь спектр услуг финансового консалтинга;

4) более широкое использование механизмов открытой публичной продажи акций (IPO) с привлечением международных консультантов для организации такой продажи.

Отдельно могут быть предложены меры повышения качества кредитного портфеля коммерческих банков:

1) в связи с падением стоимости недвижимости в 2015 г. в долларовом эквиваленте банку необходимо переоценить стоимость недвижимости, полученной в залог по договорам, выданным в иностранной валюте, и при необходимости усилить обеспеченность кредитной задолженности либо создать резервы в соответствии с Инструкцией № 138 «О порядке формирования и использования банками и НКФО специальных резервов на покрытие возможных убытков по активам и операциям, не отраженным на балансе» с учетом недостаточной обеспеченности кредитной задолженности.

2) для повышения качества кредитного портфеля и устранения проблем с краткосрочной ликвидностью, которая возникает в связи с преобладанием в кредитном портфеле банка долгосрочных кредитных вложений, коммерческим банкам необходимо изменить практику предоставления долгосрочных кредитов с переориентацией на кредитные линии для кредитования краткосрочных активов с траншами погашения менее 1 года.

Выводы

Кредитование является одним из приоритетных направлений деятельности каждого банка, а кредитные операции составляют важнейшую часть банковских операций. Субъектам хозяйствования доступны различные возможности для финансирования своего основного и оборотного капитала. Наиболее гибкой формой финансирования временной потребности предприятия в оборотных средствах, вызванной конъюнктурными колебаниями спроса и предложения, сезонностью отраслей, является краткосрочное кредитование.

Рост объемов кредиторской задолженности в экономике, доли убыточных и низкорентабельных предприятий, наращивании задолженности по кредитам и займам в рамках государственных программ, рост объемов проблемных кредитов государственных предприятий свидетельствует о низкой отдаче от кредитной поддержки экономики Республики Беларусь, неэффективности использования кредитных ресурсов в стране и неравномерности предоставленных условий кредитования для государственного сектора и частных предприятий.

В качестве мер по совершенствованию процессов кредитования субъектов хозяйствования в

Республике Беларусь могут быть предложены следующие: более активный переход к системе финансового посредничества; постепенное сокращение кредитования АПК в рамках государственных программ за счет реформирования данной отрасли и перехода к ее прямому субсидированию из средств бюджета; развитие финансового рынка в целом и такого его сегмента, как рынка ценных бумаг, который позволит осуществлять финансирование экономики на основе «длинных» денег; создание инвестиционных департаментов в структуре банка либо дочерней инвестиционной компании (приемлемо для банков, являющихся дочерними структурами иностранных); участие банков в создании самостоятельных специализированных фондов венчурного финансирования, в которых Банки как учредители фондов смогут осуществлять экспертизу проектов, принимать участие в управлении фондом, широкое использование механизмов открытой публичной продажи акций (IPO) с привлечением международных консультантов для организации такой продажи.

Литература

1. Финансовая отчетность ОАО «Технобанк» за 2013–2015 гг. / Отчетность по МСФО // ОАО «Технобанк» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://tb.by/about/bank/finance. — Дата доступа: 25.09.2016.

2. Финансы Республики Беларусь / Статистические издания // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/finansy. — Дата доступа: 20.09.2016.

Материал поступил в редакцию 28.09.2016.

Особенности взимания налога с доходов корпораций в зарубежных странах

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

В статье анализируются особенности взимания налога с доходов корпораций в развитых странах. Делается акцент на изменении налоговых платежей в зависимости от уровня доходов корпораций. Выявлена специфика взимания налога на доходы корпораций в зависимости от места их регистрации. Делаются выводы о создании новых условий реформирования налоговой системы развивающихся государств по опыту развитых стран.

In article features of collection of a tax on the income of corporations in developed countries are analyzed. The emphasis is placed on change of tax payments depending on the level of the income of corporations. Specifics of collection of a tax on the income of corporations depending on the place of their registration are revealed. Conclusions and creations of new conditions of reforming of the taxation system of the developing states by experience of developed countries are drawn.

Введение. Исследование особенностей взимания налога с доходов корпораций в зарубежных странах становится особенно актуальным для многих развивающихся стран в связи с острой необходимостью осуществления перехода к новым более совершенным системам налогообложения. Можно полагать, что эффект реформирования (применения) наиболее оптимальных моделей взимания налогов определяется не только научной новизной подходов к системам налогообложения, но и наличием специальных знаний (организационного обеспечения) о порядке и методах осуществления отдельных мероприятий, а также наличием соответствующих налоговых структур.

Организационное и законодательное обеспечение самого механизма взимания налогов с корпораций осуществляется соответствующей уровню и специфике преобразования организационно-управленческой структурой на основе набора методических рекомендаций по разработке и реализации мероприятий по реформированию действующей системы налогообложения государства. Необходимость решения проблем, возникающих при таких преобразованиях, обусловливает актуальность исследования практики применения налога с доходов корпораций на примере успешного опыта развитых стран.

Исходя из анализа начальных условий, формулируются следующие основные задачи организации взимания налога с корпораций: определение субъекта взимания; налаживание механизма взимания; создание универсальной системы повышения ставки по налогу на доходы с корпораций; жесткая система государственного контроля и оперативное реагирование на нарушения налогового законодательства.

Основная часть. Анализируя многообразие содержания подходов взимания налога на доходы с корпораций и механизмов реформирования системы налогообложения в целом можно выделить наиболее актуальные и общие составляющие для научного исследования. Необходимо обобщение опыта государственного управления организационно-экономическим механизмом взимания налога на доходы с корпораций путем выстраивания траектории изменения институтов и самой системы налогообложения.

Государственные органы власти также осуществляют стимулирующую функцию в виде налоговых преференций в приоритетных видах деятельности с целью создания благоприятного инвестиционного и делового климата для развития экономики и стимулирования создания новых конкурентоспособных предприятий, расширения и обновления действующих производств с применением современных технологий, создания новых и сохранение существующих рабочих мест, охраны окружающей среды.

Рисунок 1 – Укрупненная схема механизма взимания налога с доходов корпораций
Источник: собственная разработка

Составные части организационного механизма взимания налога с доходов корпораций приведены на рисунке 1.

Особенность научной оценки механизма взимания налога на доходы корпораций заключается в необходимости более детального изучения его в контексте проблем развития налоговой системы каждого отдельного государства. Для исследования управления процессами уплаты налога в бюджет следует систематизировать понятия, используемые в сфере реформирования системы налогообложения и структурировать их в единой системе, так как понятия характеризуют процессы перевода переходных экономик путем реформирования на новый уровень развития.

В отличие от эволюции реформирование налогового законодательства требует осуществления взаимообусловленного комплекса постоянных и активных действий государственных органов по организации, координации и контролю за нововведениями путем реорганизации существующих и создания новых механизмов и институтов. Это обусловливает особенности и специфику взимания налога на доходы корпораций различных стран.

Налог на доходы корпораций занимает особое место в экономике всех стран. С одной стороны, это значительный источник доходов бюджета, а с другой — весомый элемент в структуре расходов организаций, поэтому от эффективности администрирования данного налога зависит результативность мер фискального воздействия государства на экономическую активность.

Налог с доходов корпорации взимается на основе установленной налоговым законодательством налоговой ставки к определенному уровню доходов компаний. Динамика этих ставок в ряде стран в течение долгого времени была различной (табл. 1).

Согласно данным таблицы 1, наибольшие ставки налога на доходы корпораций действуют в США и Японии, Германия и Южная Корея в сравнении с другими странами имеют невысокие процентные ставки по этому налогу.

Как показывает практика зарубежных стран, в существующей системе с крайними налоговыми ставками, они повышаются с ростом уровня налогооблагаемого дохода. Также очень часто к корпорациям применяются дополнительные условия, смягчающие налоговое бремя с учетом особенностей ведения хозяйственной деятельности корпораций. Для объективного отражения особенностей взимания налога с доходов корпораций рассмотрим системы налогообложения США, Германии, США и Южной Кореи как экономически развитых государств, применяющих различные механизмы взимания налогов.

США

Налогообложение доходов в США, полученных за пределами страны, зависит от того, имеет

Таблица 1 – Динамика процентной ставки налога на доходы корпораций зарубежных стран за 2006–2015 гг., %

США		Германия		Япония		Южная Корея	
Период	**Ставка**	**Период**	**Ставка**	**Период**	**Ставка**	**Период**	**Ставка**
2006–2008 гг.	39,3	2006–2007 гг.	38,3	2006–2010 гг.	40,69	2006–2008 гг.	27,5
2009–2011 гг.	39,2	2008–2011 гг.	29,4	2009–2011 гг.	38,01	2009–2010 гг.	24,2
2012–2014 гг.	39,1	2012 г.	29,5	2012–2014 гг.	35,64	2011 г.	22
2015 г.	39,0	2013–2015 гг.	29,6	2015 г.	33,06	2012–2015 гг.	24,2

Источник: разработка автора на основе [1]

Таблица 2 – Зависимость налоговой ставки от суммы доходов корпорации в 2014 г. (по опыту США)

Сумма дохода (долл. США)	Ставка налога (%)	Налоговые вычеты (долл. США)
0–50,000	15%	0
50000–75000	25%	5,000
75000–100000	34%	11,750
100000–335000	39%	16,750
335000–10000000	34%	0
10000000–15000000	35%	100,000
15000000–18333333	38%	550,000
Свыше 18333333	35%	0

Источник: разработка автора на основе [1]

ли доход взаимосвязь с Соединенными Штатами. Устанавливается также и его масштаб. Если иностранная корпорация занимается торговлей, она облагается налогом по обычным тарифам корпоративного налога США, но только в том случае, если источники дохода действительно связаны с бизнесом в США. С другой стороны, корпорации-резиденты облагаются налогом в зависимости от их доходов во всем мире. В США корпоративный подоходный налог (КПН) основан на графике прогрессивной ставки. Тем не менее, альтернативный минимальный налог предусматривает фиксированную ставку с меньшим количеством налоговых выплат (табл. 2).

1. Ставка налога с доходов корпораций в США в 2015 г. составляет 39% и применяется к налогооблагаемому доходу между 100 000 и 335 000 долл. США. Представленная градация зависимости сумм и налоговых платежей позволяет ликвидировать преимущество применениея ставок 15% и 25%, а ставка налога 38% применяется к налогооблагаемому доходу от 15 млн долл. США и 18,3 млн долл. США для устранения выгоды 34% налоговой ставки.

2. Альтернативный минимальный налог (АМТ). АМТ налагается на другие корпорации, как правило, на те, которые не имеют три года средней годовой выручки 7,5 млн долл. США. В данном случае налог составляет 20% от альтернативного минимального налогооблагаемого дохода (АМТ). АМТ вычисляется путем корректировки регулярного налогооблагаемого дохода корпорации по установленным специальными нормами требованиям. Налоговые преференции или корректировка налоговых сумм могут возникнуть, например, если корпорация применяет ускоренную амортизацию, нематериальные затраты на бурение или необлагаемый налогом доход.

3. Налог на транспортировку. Иностранные корпорации ежегодно уплачивают налог с дохода от транспортировки товаров, реализуемых на территории США. Налоговая ставка составляет 4%. Доход с транспортировки — это любой доход, полученный из использования или в связи с использованием (наймом или арендой) любого судна или самолета, или если выполнение услуг непосредственно имело отношение к использованию любого судна или самолета.

Стоит отметить, что доходы бюджета США от уплаты налога с доходов корпораций практически в 10 раз меньше, чем доходы от уплаты индивидуального налога (рис. 2).

Этот факт свидетельствует о невысокой роли корпоративного дохода в формировании доходов федерального бюджета США. Выплаты по круп-

Рисунок 2 – Суммы индивидуального налога и налога с доходов корпораций в 2014 в США, млрд долл.
Источник: разработка автора на основе [1]

Таблица 3 – Пять крупнейших корпоративных налоговых расходов в 2014 г. в США

Виды налогов с доходов корпорации	Сумма, млрд долл.	Структура, %
Налоги с доходов иностранных корпораций	83,4	54,1
Налоги с дохода, относящегося к внутреннему производству корпораций	12,2	7,9
Налоги с выручки при взаимных (коммерческих) обменах	11,7	15,5
Налог с ценных бумаг корпораций	9,3	6,0
Налоги с прибыли не дилера	6,9	4,5
Итого	154, 4	100,0

Источник: разработка автора на основе [1]

нейшим корпоративным налогам в 2014 г. в США представлены в таблице 3.

Многие экономисты и политики полагают, что американская система взимания налога с доходов корпораций нуждается в реформировании. В этом вопросе активно ведутся дискуссии, о том, как система налога с доходов корпорации должна быть преобразована и какие определенные политические меры должны быть включены в реформу. Проект реформы, оценивающий предложения по налогу с доходов корпорации должен содержать в себе краткий отчет о текущем состоянии условий взимания налога с доходов корпорации; установлены экономические факторы, влияющие на его преобразование; и варианты реформирования налога с доходов корпорации, включая краткое обсуждение текущих предложений по реформе налога с доходов корпорации.

Германия

Налоговые соглашения Германии обычно основаны на модели международной экономической организации развитых стран (OECD). Поэтому официальный комментарий к модели OECD может использоваться для интерпретации большинства условий в немецких соглашениях.

Как правило, резидентские корпорации подвергаются налогу на международный доход. Иностранные корпорации облагаются налогом только на доход, полученный в Германии. Резидентские корпорации — корпорации, имеющие место управления установленного законом в пределах Германии. К ним также относятся иностранные корпорации, которые зарегистрированы на территории Германии.

Налог на доходы корпорации регулируется законом ФРГ «О налоге с доходов корпораций (KStG)» и постановлением «Налог с доходов корпораций (KStDV)». С 2008 налоговая ставка составляет 15% от налогооблагаемой прибыли компании. Корпоративный подоходный налог относится к сохраненной и распределенной прибыли. Так называемый дополнительный сбор солидарности (Solidaritätszuschlag) составляет 5,5%, который добавляется к корпоративному подоходному налогу.

За распределенный доход акционером выплачивается налог на дивиденды 25% (плюс дополнительный сбор солидарности 5,5% причитающегося налога). При этом льготный тариф не применяется в соответствии с соглашением о двойном налогообложении. Почти все немецкие налоговые соглашения уменьшают этот налог на 5%–15% на дивиденды, выплаченных иностранным корпоративным акционерам и, по крайней мере, 25% — собственникам немецких компаний. В пределах ЕС при выплате дивидендов между корпоративным внутренним филиалом компании и корпоративной иностранной компанией-учредителем не облагаются налогом доходы свыше 10%-й доли.

Таблица 4 – Ставки налога на доходы корпораций в ряде стран ЕС (2014 г.)

Страна	Ставка налога (%)	Льготная ставка (%)
Германия	45	42
Франция	33	-
Италия	36	-
Испания	35	1–25 — в зависимости от сферы деятельности
Португалия	36	15
Бельгия	39	28–41 — в зависимости от сферы деятельности

Источник: разработка автора на основе [1]

Таблица 5 – Ставки налога на доходы корпораций в Японии (2014 г.)

Размер компании и доход	Ставка налога, %
Полученный доход более чем на 100 млн японских йен	23,9
Оплаченный капитал 100 млн йен или менее за исключением компании полностью принадлежащей другой компании, у которой оплаченный капитал составляет 500 млн йен и более:	
До 800 млн йен в год	15,0
Свыше 800 млн йен в год	23,9

Источник: разработка автора на основе [2]

Независимо от существования налогового соглашения корпоративные получатели дивидендов в Германии могут просить возмещения из удержанного налога, если это превышает ставку налога с доходов корпорации в размере 15%. Самая высокая налоговая ставка составляет 45% для налогооблагаемого дохода, который превышает 250 731 евро (501,462 евро для супружеских пар).

Сохраненная прибыль от торговли или бизнеса, сельского хозяйства или самостоятельной предпринимательской деятельности облагается налогом по уменьшенной налоговой ставке 28,25%. На доходы от инвестиционной деятельности (не франшиза) единовременно выплачивается сумма 801 евро. Доходы от инвестиционных проектов, направленных на улучшение социально-экономической структуры не облагаются налогом.

Ставки корпоративного подоходного налога в ряде стран ЕС представлены в таблице 4.

Таким образом, в Германии в сравнении с другими странами ЕС ставка налога на доходы корпораций самая высокая и составляет 45%, относительно низкая ставка во Франции (33%). В других странах ставка налога на доходы с корпораций варьируется в пределах 35–40%.

Япония

Налог на прибыль корпораций в Японии зачисляется в национальные, префектуральные и муниципальные бюджеты. Стандартная ставка налога в 2014 г. составляла 33,48%, префектуральная — 5% от стандартной ставки, муниципальная — 12,3% от стандартной ставки или 4,12% от прибыли. Таким образом, общий объем изъятий по данному налогу составлял около 40% прибыли корпораций. Следует отметить, что в Японии предусмотрены и льготные ставки по данному налогу для субъектов малого бизнеса. Налогооблагаемой базой по данному налогу выступает прибыль корпораций, которая определяется согласно международным правилам бухгалтерского учета. На протяжении последних лет объем поступлений от налога на прибыль корпораций в общем объеме доходов национального бюджета составлял около четверти всех налоговых поступлений. Кроме того, прибыль служит источником выплаты налога на предпринимательскую деятельность, поступающего в распоряжение префектур (табл. 5).

Действующее правительство Японии во главе с премьер-министром Синдзо Абэ установило путь по снижению ставки корпоративного налога в Японии в качестве основной цели Либерально-демократической партии [2].

Правительство Японии стремится установить ставку корпоративного налога в средней линии глобального среднего значения для более развитых стран. Действующая ставка 35% в сравнении с другими странами достаточно высока. Выше только в США. С одной стороны, США, несомненно, является сильной экономикой, но даже

Таблица 6 – Ставки налога на доходы с корпораций в 2014 г. (по опыту Южной Кореи)

Налогооблагаемый доход	До 2011 г.	После 2011 г.
200 миллионов корейских вон или ниже	10% от дохода	10% от дохода
200 миллионов — 20 млрд корейских вон	20 миллионов корейских вон + 22% налога база более 200 миллионов корейских вон	20 миллионов корейских вон + 22% налога база более 200 миллионов корейских вон
Свыше 20 млрд корейских вон	20 миллионов корейских вон + 22% налога база более 200 миллионов корейских вон	3,980 млн корейских вон + 22% налоговая база более 20 миллиардов корейских вон

Источник: разработка автора на основе [1]

самая крупная экономика в мире изо всех сил пытается удержать инвесторов в пределах своей собственной территории, а, следовательно, с целью поддержания налоговых поступлений активно применяет налоговые льготы и преференции потенциальным инвесторам.

Ряд политиков Японии высказывают пожелания о резком снижении ставки корпоративного налога до 30%, что представляет собой весьма значительное падение, в то время как многие другие предлагает ее постепенное снижение. Так, премьер-министр Синдзо Абэ стремится понизить процентную ставку налога на доходы с корпораций в Японии до 25% отметки [2].

Другим интересным моментом является то, как ставка корпоративного налога может быть адаптирована в соответствии с особенностями отраслей промышленности, в особенности в отношении налоговых льгот и преференций. Применение налоговых льгот станет частью реформирования налоговой системы Японии. Они помогут повысить конкурентоспособность страны на международной арене, что и позволит привлечь инвестиции.

Южная Корея

Налог на доходы корпораций в Южной Корее можно классифицировать по двум типам: внутренний и иностранный. Корпорации-резиденты Южной Кореи обязаны готовить и вести свою финансовую отчетность согласно общепринятым принципам бухгалтерского учета в Корее (GAAPs). GAAPs смоделированы близко к Международным стандартам бухгалтерского учета (IAS) и Международной финансовой отчетности (IFRS). Базой налогообложения в соответствии с Налоговым правом Кореи является бухгалтерская прибыль.

Налог на корпорации привязывается к доходу (включая капитальную прибыль) в течение каждого финансового года к доходу с ликвидации (некоммерческие внутренние и внешние корпорации освобождены от уплаты), кроме дохода, полученного из собственности общественных трастов. Капитальная прибыль включается в общий корпоративный доход, но с вычетом налога на определенные типы собственности. Для них в Южной Корее предусмотрен отдельный дополнительный налог, который является частью корпоративного подоходного налога.

Отличительной чертой системы государственного управления механизмом взимания налога на доходы корпораций является наличие в системе государственного управления элементов стратегического планирования и проведение мероприятий по задействованию потенциала самоорганизации корпораций.

В целом корейская модель взимания налога на доходы корпораций является успешной во многом вследствие тщательной теоретико-методологической подготовки механизма, последовательной апробации и комбинаторики практических методов для их реализации и формирования на государственном уровне управления преобразованиями в налоговой системе.

Заключение. Важно рассматривать организационный компонент взимания налога на доходы с корпораций, представленный системой налогообложения государства и четко прописанными взаимосвязями элементов этой системы (государственных учреждений и субъектов налогообложения).

Кроме того, успешность механизма взимания налога на доходы корпораций требует соблюдения следующих главных условий:

1) актуальность всесторонних мер по укреплению налоговой системы государства. Ни одна налоговая система не может быть успешной без эффективного государственного регулирования. Особенно это важно для стран с переходной эко-

номикой, где необходимые кадры и навыки для реализации реформирования системы налогообложения не всегда имеются, и требуется также наличие структур, помогающих формировать установку на внедрение изменений. Это ключевые факторы для успеха реформирования налогообложения в многоуровневых системах государственного управления;

2) комплексные реформы в механизме взимания налога на доходы корпораций требуют интегрированной системы управления и специализированного подхода, предусматривающего применение различных инструментов. Совокупность инструментов представляет собой комбинацию устойчивых консультативных структур с инструментами законодательства, а также организационные механизмы для регулярных дискуссий по вопросам реформирования налоговой системы, что позволяет повысить уровень доверия к проводимым изменениям и облегчает обмен опытом между субъектами этой системы. Требуется также наличие единых, интегрированных стандартов преобразования налоговых служб, административного аппарата и реформирование бюджетного процесса;

3) формирование интегрированных, постоянно действующих консультативных структур в качестве проводников вводимых изменений и облегчения внедрения новых моделей взимания налога на доходы корпораций. Очевидно, что первоначальные затраты на создание такого консультативного механизма могут оказаться существенными, особенно в части его разработки и введения в действие, но их отсутствие является ключевым фактором риска успешности внедряемых в практику налоговых систем;

4) сбалансированность в предоставлении налоговых преференций с целью обеспечения привлечения иностранных инвестиций. Эта сбалансированность должна зависеть от приоритетности развития отраслей и стратегических целей государства. Также необходим постоянный поиск решений для обеспечения участия корпораций в программе предоставления налоговых льгот, что становится особенно важным по мере вступления преобразований в период, в котором налоговые нововведения должны начать приносить непосредственные и ощутимые результаты для хозяйствующих субъектов.

Литература

1. CRS calculations using estimates in U.S. Congress, Joint Committee on Taxation, Estimates of Federal Tax Expenditures for Fiscal Years 2014–2018, committee print, prepared by Joint Committee on Taxation, 113th Cong. — August 5. — 2014. — JCX–97–14.

2. Decrease the Corporate Income Tax Rate by 10 Percentage Points / Japan Center for Economic Research, 2014 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp14138.pdf.

Материал поступил в редакцию 03.10.2016.

Анализ позиции Республики Беларусь в международном рейтинге Doing Business

Тылиндус Александр Сергеевич,
аспирант кафедры корпоративных финансов
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

Данная статья посвящена анализу понятия инвестиционного климата страны, определению понятия инвестиционного климата. В работе рассматривается позиция Республики Беларусь в международном экономическом рейтинге Doing Business. Также проанализированы основные причины изменения позиций Республики Беларусь в сравнении с результатом предыдущего года.

This article is devoted to the investment climate definition analysis. The position of Republic of Belarus in international economic ratings is being analyzed in this article. Also the author defines major reasons of changing position within the international ratings for the Republic of Belarus comparing with previous year ratings.

Понятие инвестиционного климата по-разному трактуется в научной и учебной литературе. Например, в учебнике «Международное движение капитала» инвестиционный климат рассматривается как совокупность правовых, экономических, политических и социальных факторов, определяющих привлекательность государства для зарубежных инвестиций [2, с. 66].

При таком подходе понятие «инвестиционный климат» сводится к инвестиционной привлекательности, что вряд ли справедливо, т.к. в этом случае игнорируются инвестиционные риски, которые во многом и предопределяют инвестиционный климат. Более корректно понятие инвестиционный климат определяют авторы финансово-кредитного энциклопедического словаря. Здесь инвестиционный климат рассматривается как «совокупность сложившихся в какой-либо стране политических, социально-культурных, финансово-экономических и правовых условий, определяющих качество предпринимательской инфраструктуры, эффективность инвестирования и степень возможных рисков при вложении капитала» [4, с. 359].

При таком подходе характеристика инвестиционного климата должна состоять из двух составляющих:

1) оценки тех факторов, которые притягивают инвестиции в регион;

2) оценки рисков инвестирования.

Другими словами, баланс инвестиционной привлекательности и инвестиционного риска определяет инвестиционный климат в том или ином регионе (стране, ее отдельных субъектах) [5, с. 23].

Таким образом, можно констатировать, что понятие «инвестиционный климат» оценивает вероятность получения прибыли от инвестиций в анализируемую страну, город, регион, а также трудозатраты, которые необходимо осуществить для достижения положительного результата.

Для того, чтобы оценить инвестиционный климат исследуемого субъекта, необходимо проанализировать все факторы, которые определяют экономический рост и условия ведения бизнеса. В большинстве случаев исследуются следующие показатели: приток и отток капитала, уровень инфляции и процентных ставок, доля сбережений в ВВП, а также возможные риски.

Все элементы инвестиционного климата можно объединить в следующие группы:

1) социально-политическая ситуация в стране и ее перспективы;

2) внутриэкономическая ситуация и перспективы ее развития;

3) внешнеэкономическая деятельность и ее перспективы.

Каждый из факторов риска имеет собственную долю в общем анализе и оценивается в баллах. Далее становится возможным количественное измерение как отдельных групп риска, так и инвестиционного климата в целом.

Упомянутые выше группы факторов риска определяют ситуацию в самых важных для ино-

странного предпринимателя сферах жизни страны, в которой он собирается вкладывать свои средства. С точки зрения иностранного предпринимателя это — факторы, характеризующие различные виды риска, с которыми он сталкивается в зарубежной стране. В данном случае риск — это вероятность потери средств, вложенных потенциальным инвестором.

Социально-политический риск оценивается прежде всего исходя из того, насколько стабильна ситуация в стране с точки зрения социально-политических перемен, которые могут изменить экономическую политику страны настолько, что это приведет к заметной потере средств действующих в стране иностранных компаний. Аналогично можно определить внутриэкономический и внешнеэкономический риски.

Существует и чаще используется также другой подход к классификации рисков. В частности, одно из наиболее известных в этой области изданий — ежегодник по странам мира в семи томах под названием «Political Risk Yearbook», издаваемый американской фирмой «International Business Company USA (Publications) INC.», в нем оцениваются риски политических, финансовых трансфертов, экспорта, прямых инвестиций. Причем риски (группы рисков) оцениваются по 12-балльной системе (от «A+» — лучшая оценка, до «D-» — худшая оценка), а общая оценка не выводится. Американские фирмы «Business Environment Risk Intelligence», «International Reports» и немецкая фирма «BERI» дают отдельные и сводные риски, оценивая их по 100-балльной шкале (100 баллов — лучшая оценка).

Системы оценки рисков нацелены на то, чтобы помочь потенциальному инвестору на начальной стадии инвестиционного проекта при открытии фирмы за рубежом, когда нужно принимать решения: «где» (выбор страны размещения капиталовложений), «как» (способ проникновения на рынок) и «когда» (в зависимости от предполагаемого срока жизни проекта), при уже функционирующей за рубежом фирме, когда требуется решать, нужно ли расширять ей свою деятельность на этом рынке, сбыт какой продукции следует планировать, и следует ли ей полностью или частично уйти с этого рынка [1, с. 489].

На сегодняшний день существует большое количество рейтингов стран, анализирующих разные аспекты экономической деятельности. Одним из наиболее популярных и распространенных является рейтинг всемирного банка Doing Business. Рейтинг «Ведение бизнеса» (анг. «Doing Business») — ежегодное исследование группы Всемирного банка, оценивающее в 189 странах мира простоту осуществления предпринимательской деятельности на основе 10 индикаторов. Каждый из индикаторов анализируется на общее количество необходимых процедур, время и деньги, которые должны быть затрачены на получение соответствующих разрешений. Исследуемые индикаторы в рейтинге следующие:

1. регистрация предприятий;
2. получение разрешения на строительство;
3. подключение к системе электроснабжения;
4. регистрация собственности;
5. получение кредитов;
6. защита инвесторов;
7. налогообложение;
8. международная торговля;
9. обеспечение исполнения контрактов;
10. разрешение неплатежеспособности.

Доклад посвящен оценке нормативных актов, регулирующих деятельность малых и средних предприятий на протяжении всего жизненного цикла, и порядке их применения на практике.

Ежегодно в докладе Doing Business опубликовываются более 8 000 экономических показателей. Для расчета данных показателей эксперты используют более 50 000 отдельных значений данных, которые постоянно публикуются на веб-странице рейтинга. Также на сайте публикуются временные ряды данных по каждому из показателей и по каждой стране с начала использования данного показателя или включения определенной страны в выборку для анализа. Кроме этого, на веб-сайте размещены все исходные наборы показателей, использованные в ходе анализа.

В опубликованном Всемирным банком рейтинге на 2016 год, объединившем результаты исследования условий ведения бизнеса в 189 странах мира, Республика Беларусь заняла 44 место. В 2015 году Беларусь занимала 43 место. В целом за последние 5 лет Беларусь продвинулась на 16 позиций вперед. Динамика с 2011 года представлена на рис. 1.

В структуре исследуемых при составлении отчета «Ведение бизнеса 2015» сфер «жизнедеятельности» бизнеса определены позиции Беларуси, которые отражены в табл. 1.

Наибольший прогресс отмечен в категории «Регистрация предприятий» (+ 27 пунктов) за счет сокращения количества дней, затрачиваемых на регистрацию вновь создаваемых предприятий (с 3 до 4 дней, среднее по Евразийскому региону — 5 дней), а также незначительности стоимости процедур (менее 1%, среднее — 4,8% для Евразийского региона). В данной сфере улуч-

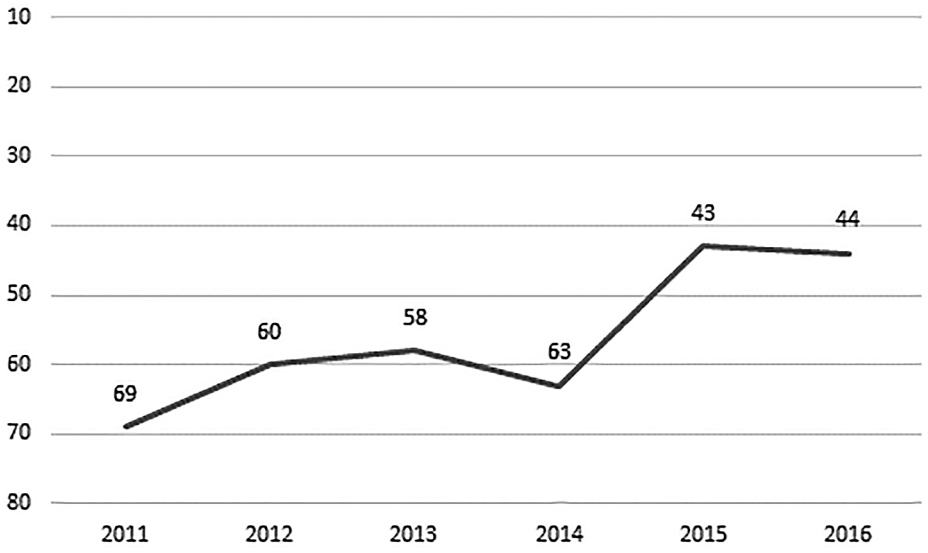

Рисунок 1 – Динамика позиции Республики Беларусь в рейтинге Doing Business
Источник: авторская разработка на основе [3]

Таблица 1 – Динамика позиции Республики Беларусь в рейтинге Doing Business в разбивке по сферам экономических активностей

Наименование сферы экономической активности	2016	2015
Регистрация предприятий	12	39
Получение разрешений на строительство	34	34
Подключение к системе энергоснабжения	89	85
Регистрация собственности	7	6
Получение кредита	109	105
Защита миноритарных инвесторов	57	54
Налогообложение	63	60
Международная торговля	25	25
Обеспечение исполнения контрактов	29	29
Разрешение неплатежеспособности	69	68

Источник: авторская разработка на основе [3]

шения урегулированы постановлением Совета Министров от 26 января 2015 г. № 45 «О внесении изменений и дополнений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17 февраля 2012 г. № 156». Данное постановление позволило сократить время вовлечения недвижимого имущества в оборот, исключить коррупционные проявления и повысить доверие к системе государственной регистрации недвижимости (в период с 30 января 2015 г. по 1 июля 2015 г. в организации по регистрации поступило 88 352 заявлений о государственной регистрации, из них на совершение процедуры в ускоренном порядке — 12 262, в срочном — 7 559). По всем остальным позициям Беларусь незначительно ухудшила свои позиции в основном за счет незначительно увеличившейся стоимости.

Проанализируем отстающую позицию нашей страны в рейтинге «получение кредита». В данной сфере рейтинг анализирует доступность получения средств для развития бизнеса. На сегодня в Беларуси всего 66,9% взрослого населения находится в государственном реестре кредитоспособности. Это значит, что 33,1% взрослого населения не имеют доступ к кредитным ресурсам. Согласно Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы, принятой 23 февраля 2016 года, к 2020 году планируется увеличить этот показатель до 100%. Кроме данного показателя, в рейтинге

анализируется информированность населения о возможности кредитования (от 0 до 8). На сегодня в Беларуси этот индекс равен 6. Для сравнения: в таких странах, как Грузия, Польша, Литва, этот показатель максимален — 8 баллов. Согласно планам Министерства экономики Республики Беларусь к 2020 году планируется увеличение показателя до 7 пунктов.

Основным же фактором, ухудшающим позицию страны в данной сфере, является отсутствие кредитных бюро. В Doing Business при анализе доступности информации, периода сохранения информации, списка юридических лиц, ответственных за предоставление информации анализируются два института — кредитные бюро и государственные реестры. Под кредитными бюро понимается частная организация (возможно, подконтрольная каким-либо банком), которая собирает кредитную информацию по сделкам субъектов хозяйствования, составляет собственные рейтинги, определяет риски и предоставляет эту информацию банкам. Кроме того, отличием частных бюро от государственных является то, что, как правило, частные собирают более детальную информацию по контрагентам, а также регистрируют более мелкие сделки, в отличие от государственных бюро. На сегодняшний день в Беларуси таких организаций не существует, и вся информация официально регистрируется только в государственных реестрах. Поэтому при анализе сферы «получение кредита», Беларусь изначально имеет возможность максимально получить только 50% баллов за счет отсутствия частных бюро.

Еще одной областью для развития для нашей страны в данном рейтинге является показатель «подключение к системе энергоснабжения». В данной сфере Беларусь хоть и имеет позиции лучше, чем Евразийский регион в целом, но у нас есть много сфер, где мы можем улучшиться. Основным фактором, который отрицательно влияет на нашу позицию по данному показателю, является «затянутость» некоторых процедур. Вся процедура получения необходимых разрешений и проведения работ занимает 112 дней. Основным замедляющим фактором является получение одобрения проекта подключения лицензированной компанией, осуществляющей работы для инвестора (60 дней). Для оптимизации времени, затрачиваемого на подключение энергосетей в Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы» запланирована практическая реализация принципа «одно окно» при подключении электроустановок юридических лиц и индивидуальных предпринимателей к электрическим сетям энергоснабжающих организаций ГПО «Белэнерго». Реализовывать данный проект будет Министерство энергетики.

Постоянное продвижение нашей страны в рейтинге является результатом работы по упрощению условий ведения бизнеса и повышению инвестиционной привлекательности белорусской экономики. Однако не стоит забывать, что на сегодняшний день инвестирование в Республику Беларусь проходит с высокими рисками. Необходимо и дальше работать над улучшением бизнес-имиджа Беларуси как надежного партнера международных инвесторов, избегать малейших случаев несоблюдения разработанной правовой базы; реализовывать и презентовать успешные инвестиционные проекты нашей страны; упрощать работу инвесторов с контролирующими органами. Дальнейшее продвижение Республики Беларусь наверх в различных международных бизнес-рейтингах поможет инвесторам обратить внимание на нашу экономику.

Литература

1. Булатов, А. С. Экономика: учебное пособие / А. С. Булатов. — М.: Ю Р ИСТЪ, 1999. — 894 с.

2. Ливенцев, Н. Н. Международное движение капитала (Инвестиционная политика зарубежных стран): учебное пособие / Н. Н. Ливенцев. — М.: Экономистъ, 2004. — 346 с.

3. Сайт международного рейтинга Doing Business [Электронный ресурс]._Режим_доступа:_http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/BLR.pdf. — Дата доступа: 25.08.2016.

4. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / [Под общ. ред. А. Г. Грязновой]. — Изд. 1-е — М.: Финансы и статистика, 2002. — 1168_с.

5. Касьяненко, Т. Г. Инвестиции : учебное пособие / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. — М.: Эксмо, 2009. — 240 с.

Материал поступил в редакцию 05.09.2016.

Экономика IT-проектов в Республике Беларусь

Агеенко Александр Леонидович,
соискатель кафедры инновационного менеджмента
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье анализируется текущее состояние сферы информационных технологий в Республике Беларусь. Предлагается модель перспективного развития и роста отечественных компаний в новых экономических условиях.

In the article analyzes the current state of the IT sector in the Republic of Belarus. The author is proposing the model of the evolution development and the growth for Belarusian companies in the new economic situation.

Роль сектора информационных технологий в экономике

Экономическая деятельность в эпоху информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) осуществляется в новой глобальной электронной среде. Сами технологии являются важным драйвером развития информационного общества и экономики знаний, а сектор ИКТ является одним из самых инновационных и динамичных секторов экономики, внося существенный вклад в экономический рост и рост производительности труда.

Как показывают исследования последних лет, в странах ОЭСР (Организиция экономического сотрудничества и развития) доля сектора ИКТ составляла в среднем 5,5% в общей добавленной стоимости. Причем в ряде стран она была гораздо выше, например, в Швеции — 6,8%, в Японии и Ирландии — 7%, а в Республике Корея достигала 10,7% [1].

Научно-исследовательский институт цифровой экономики в Европе оценил вклад сферы ИКТ в 2011 г. величиной 6,1% мирового ВВП [2], а по оценкам аналитиков международной консалтинговой компании McKinsey доля сферы ИКТ может достигнуть к 2020 г. 9% мирового ВВП [3]. По оценкам Европейской Комиссии, в период между 1995 и 2004 гг. 50% эффекта прироста производительности труда в ЕС произошло за счет использования ИКТ-технологий.

Сфера информационных технологий (ИТ) находится на острие новых технологий, создавая системы будущего для автомобильной, аэрокосмической, телекоммуникационной, финансовой и других отраслей. Как известно, основной двигатель прогресса — это конкуренция, она же является и главным локомотивом инновационных изменений. Технология, или программный продукт, сегодня является способом улучшения производительности труда и сокращения издержек для бизнеса.

Мировой рынок информационных технологий

Понятия «ИКТ» и «ИТ» в статьях отечественных авторов часто отождествляются, поскольку не всегда ясно, какие сектора экономики авторы относят к сектору ИТ, а какие — к ИКТ-сфере. Приведем значения этих терминов том виде, как это принято в международной практике:

а) ИКТ (ICT market-Information and Telecommunication market) — информационно-телекоммуникационный рынок, состоящий из ИТ-рынка и ТЛК-рынка;

б) ИТ (IT market-Information Technology market) — рынок информационных технологий, к которому относятся следующие сегменты: компьютерное аппаратное обеспечение, офисное аппаратное обеспечение, программное обеспечение (ПО) и ИТ-услуги;

в) ТЛК (TLC market-Telecommunication market) — телекоммуникационный рынок, к которому относятся услуги предоставления связи, коммуникационное оборудование для конечных пользователей и коммуникационное-сетевое оборудование.

Рынок ИТ, по версии Международной исследовательской и консалтинговой компании IDC, традиционно делится на шесть основных составляющих сегментов (таблица 1).

По оценкам Международной организации научных исследований (IOSR), в 2013 г. во всем мире на проекты на рынке ИТ было потрачено 750 млрд долларов США. На Соединенные Шта-

Таблица 1 – Структура мирового рынка ИТ по сегментам

Сегмент	Доля в 2011 г., %
Системная интеграция	28,5
Разработка заказного программного обеспечения (ПО)	27,1
Поддержка и внедрение информационных систем (ИС)	19,4
ИТ-аутсорсинг	14,2
ИТ-консалтинг	7,8
ИТ-обучение и тренинги	3,0

Источник: разработка автора на основе [12]

Таблица 2 – Компании-лидеры в сфере производства ИТ-продуктов

Компания	Страна	Продажи, млрд долл. США	Капитализация, млрд долл. США	Годовой доход на работающего, млн долл. США
Apple	США	173,8	481,3	1 865,306
HP	США	112,1	63,0	1 154,896
IBM	США	99,8	202,5	732,224
Microsoft	США	83,3	343,8	369,040
Google	США	59,7	129,3	244,447

Источник: разработка автора на основе [13] и [14]

ты приходилось около 300 млрд долларов США (40%), на Европу — 200 млрд долларов США (27%), на Азию — 100 млрд долларов США (13%), на остальную часть мира — 150 млрд долларов США (20%) [10].

На глобальном рынке разработки программного обеспечения и оказания ИТ-услуг представлено около 50 странами-экспортерами, десять крупнейших из которых на рынке имеют долю около 80%. Лидирующие позиции занимают такие страны, как Ирландия, Индия, Германия, США, Великобритания и др. По ряду объективных причин доля Республики Беларусь составляет лишь 0,69% указанного рынка. Ведущие позиции — у мировых разработчиков собственного программного обеспечения (таблица 2).

Высокая степень модульности и отсутствие транспортных издержек позволяют выполнять отдельные операции при разработке ПО на большом расстоянии друг от друга. Глобальные цепочки создания ПО состоят из большого числа компаний: от крупных транснациональных до средних и малых. Эксперты различают среди них *ведущие компании* (владельцы ПО) и *компании контрактного производства* (разработчики ПО на заказ) [9]. Ведущие — это компании, владеющие основными брендами и правами на лицензионное ПО. Они обладают огромной рыночной силой и властью над поставщиками благодаря техническому лидерству и крупным инвестициям в развитие. В некоторых сегментах ИТ-сферы такие компании превратились в лидеров в производстве операционных систем (ОС) и ПО (например, компании «Microsoft» и «Apple»).

Контрактные производители занимаются разработкой ПО по контракту для ведущих компаний ИТ-отрасли и корпоративных заказчиков. Несмотря на свои зачастую большие размеры (например, в индийских компаниях число занятых программистов насчитывает 2,75 млн человек), они обладают ограниченным рыночным влиянием. Успех деятельности контрактных производителей зависит от квалификации инженеров и стоимости часа работы сотрудника.

Национальный рынок информационных технологий

Объем национального рынка ИКТ, согласно официальной статистике, оценивался в 2014 г. в 5 млрд долларов США. Ведущим его сегментом является сфера телекоммуникационных услуг (услуг электросвязи) — 43%, производство оборудования — 24% и ИТ-услуги — 33% [4]. В результате по итогам 2014 г. вклад сектора ИКТ в ВВП составил 3,1% [5].

Макроэкономические условия привели к созданию в Республике Беларусь за 10 лет (2006–2016 гг.) довольно успешной на глобальном рынке бизнес-модели — кластеру ИТ-компаний, ориентированных на экспорт ИТ-услуг и работающих в Парке Высоких Технологий (ПВТ). В данном кластере работают около 24 000 инженеров, причем численность сотрудников за год в нем увеличивается в среднем на 3 000 человек. В 2015 г. этот вид услуг был единственной позицией экспорта

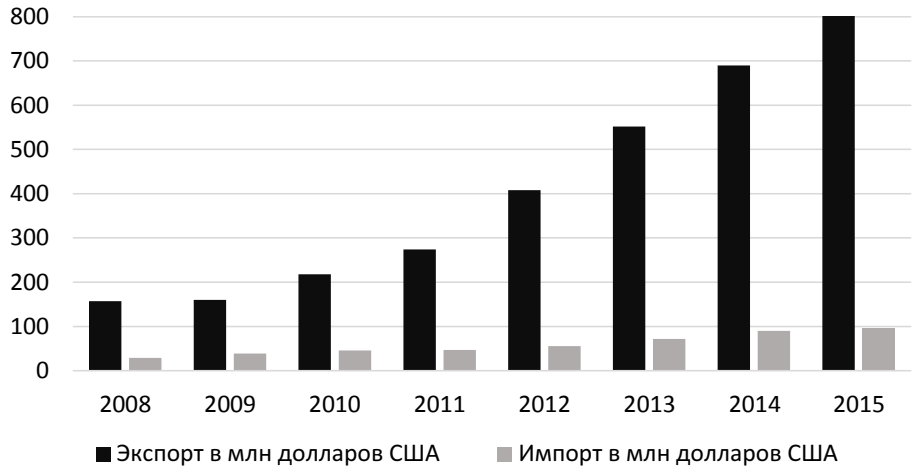

Рисунок 1 – Экспорт и импорт ИТ-услуг в Республике Беларусь по итогам 2015 г.
Источник: доклад «Рынок IT-услуг 2015» инвестиционной компании «ЮНИТЕР», 2015 [6]

Республики Беларусь, по которой отмечался рост (рис. 1). Экспорт составил 818,3 млн долларов США, увеличившись по сравнению с 2014 г. на 18,5% [6].

Структура оказываемых белорусским кластером ИТ-услуг следующая — в 2015 г. более 90% компаний «разрабатывали программное обеспечение на заказ» (ИТ-аутсорсинг) для иностранных компаний. Исключительно же разработкой собственного лицензионного программного обеспечения занимались около 8% компаний [6].

Проблемы бизнес-модели аутсорсинга

Аутсорсинг информационных технологий (ИТ-аутсорсинг) — это передача (полностью или частично) контрактной компании функций, связанных с информационными технологиями, такими, например, как обслуживание сетевой инфраструктуры, проектирование и планирование автоматизированных бизнес-систем с последующим постоянным развитием и сопровождением, системная интеграция, программирование. Вся создаваемая в результате реализации контракта интеллектуальная собственность является собственностью заказчика (владельца ПО).

Современный ИТ-аутсорсинг представляет собой часть глобальной цепочки создания добавленной стоимости (GVC global value-added chains), инициированной владельцами ПО [7]. Поскольку ИТ-отрасль отличается использованием новейших технологий и большими объемами затрат на НИОКР, ведущие компании занимают высшие этажи в цепочках и стараются контролировать процесс проектирования и большую часть производственных операций, разбросанных в различных контрактных компаниях мира. Удельный вес добавленной стоимости в валовом выпуске продуктов ПО достигает 70% за счет высокой прибыли и оплаты труда, а также малой материалоемкости процесса производства.

С точки зрения экономической науки проект по созданию ПО мало отличается от производства любого другого товара (продукта). Если посмотреть на сектор ИТ с точки зрения производства товара, то глобальные игроки разделены по 3 иерархическим уровням (рис. 2):

1) формирование ИТ-товара (потребности в нем);

2) управление проектом по созданию и продвижению ИТ-товара;

3) разработка (или в случае аутсорсинга предоставление услуги по разработке) ИТ-продукта.

При этом мы предлагаем различать ИТ-товар и ИТ-продукт. ИТ-товар — это материальный объект, он переходит к покупателю после продажи, а ИТ-продукт — это нематериальная составляющая ИТ-товара в виде компьютерного кода или услуги, оказанной по контракту.

ИТ-аутсорсинг характеризуется низкой прибыльностью на одних уровнях производства продукта и высокой на других [8]. Основная цель данной бизнес-модели — экономия затрат владельца ПО. В частности, белорусские компании встроены в глобальный тренд ИТ-аутсорсинга, главным образом, благодаря двум факторам: 1) высокой квалификации инженерных кадров и 2) низкой оплате труда. При этом иностранные экономические агенты минимизируют свои риски и максимизируют свои доходы, работая по данной модели с белорусскими ИТ-компаниями. В такой модели программисты компании, оказывающей услуги ИТ-аутсорсинга, задействованы не на всех этапах создания ПО, а на выполнении отдельных работ с невысокой добавленной стоимостью (рис. 2). На этапах с высокой добавленной стоимостью задействованы инженеры и менедже-

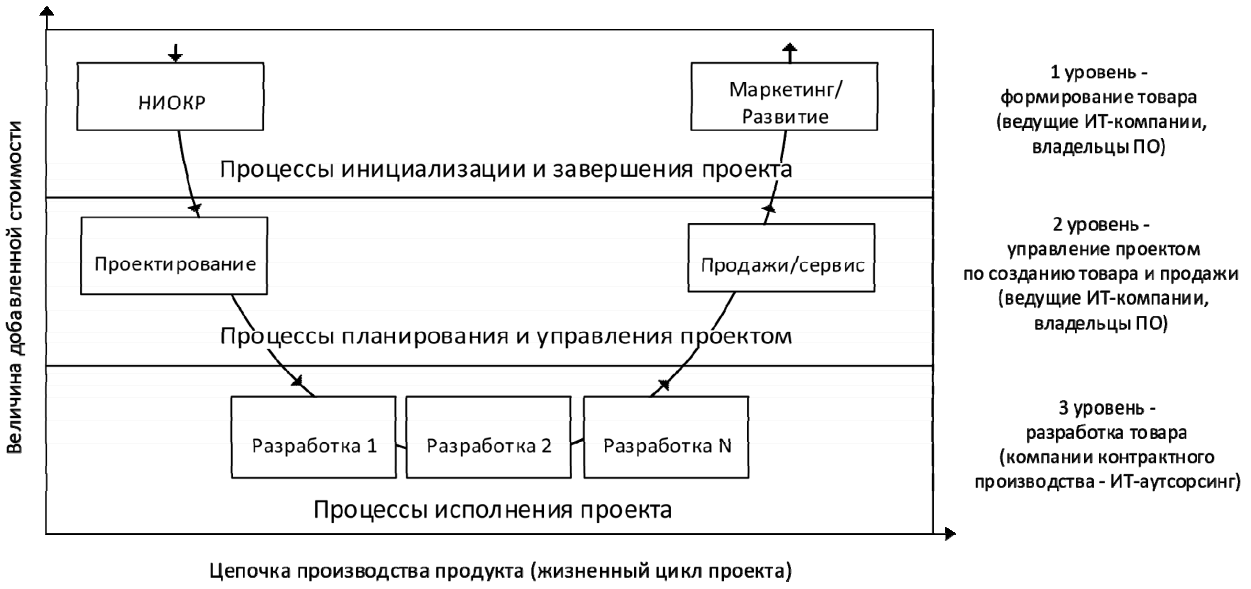

Рисунок 2 – Цепочка создания добавленной стоимости при производстве ИТ-продукта
Источник: разработка автора

ры зарубежных компаний, которые и контролируют весь процесс разработки ПО.

Впоследствии высокотехнологичный и наукоемкий ИТ-товар (ПО) становится интеллектуальной собственностью иностранной компании и продается ею, в том числе и нам. Поэтому с высокой степенью приближения к истине можно сказать, что *белорусские компании занимаются экспортом интеллектуального сырья, а не готовой продукции с высокой добавленной стоимостью*.

Следует пояснить, что ИТ-аутсорсинг и процесс дробления процесса производства ПО не является принципиально новым явлением. Шведский экономист Бертиль Олин еще в 1933 г. в своей работе «Interregional and International Trade» отмечал, что «производство во многих случаях разделено не на две стадии — сырье и готовые изделия, а на большее число стадий». Современные глобальные цепочки создания стоимости в ИТ-сфере, несомненно, сформировались в результате влияния технологических изменений на процессы производства продуктов и услуг ИТ.

ИТ-сфера — это одна из отраслей, где глобальные цепочки создания добавленной стоимости получили наибольшее распространение, что связано с модульным характером анализируемой продукции. Стандартизация, кодификация и компьютеризация обеспечивают совместимость частей и компонентов (модулей), что, в свою очередь, позволяет осуществлять деление производственного процесса на большое число различных стадий и звеньев. Это позволяет владельцу ИТ-товара распределять разработку отдельных модулей ПО среди различных компаний контрактного производства, которые зачастую не связаны между собой и в отличие от владельца ИТ-товара не имеют представления об его истинной стоимости.

Исследуем создание (планирование) ИТ-товара с точки зрения его владельца (рис. 3). Производство ИТ-товара представляет собой совокупность *n* последовательно реализуемых процессов $ПР_1$, $ПР_2$, …, $ПР_n$. У каждого из этих процессов (этапов) есть начальная $НС_n$ и конечная $КС_n$ стоимости. При этом на каждом этапе создается своя добавленная стоимость $X_{nПРn}$., величину которой определяет компания — владелец ПО, планирующая и организующая создание товара. Важно пояснить, что в случае реализации того или иного процесса (этапа) по схеме аутсорсинга, осуществляющая его компания может достоверно определить только свои затраты и согласиться либо не согласиться с предлагаемым вознаграждением.

С точки зрения владельца ПО, цепочка создания стоимости ИТ-товара (рис. 3) при условии выполнения всех работ по проекту компанией-владельцем описывается следующими формулами:

$$СП = КС_1+КС_2+\ldots+КС_n\,, \qquad (1)$$

где:
СП – стоимость ИТ-продукта,

СТ = СП +
+ Коммерческие и административные расходы +
+ Стоимостная оценка риска + Планируемая величина прибыли, (2)

где:
СТ – стоимость ИТ-товара.

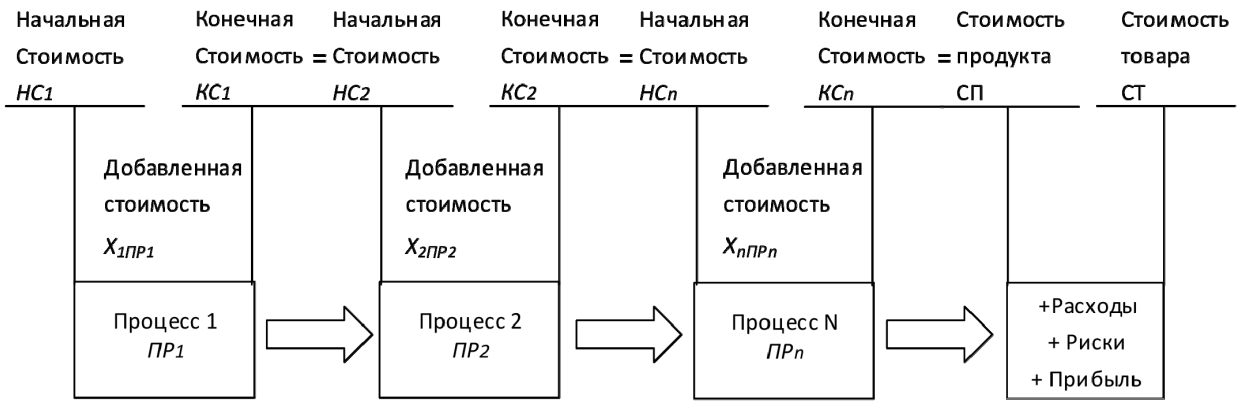

Рисунок 3 – Схема создания добавленной стоимости в процессе производства ИТ-товара
Источник: разработка автора

Таблица 3 – Годовые заработные платы инженеров-программистов США и Республики Беларусь, 2015 г.

Специалист	Компания-владелец ПО (США), тыс. долл. США в год	Компания — контрактный разработчик (Беларусь), тыс. долл. США в год	Коэффициент аутсорсинга
Архитектор ПО	112	32	3,5
Бизнес-аналитик	83	25	3,2
Администратор БД	86	26	3,3
Руководитель проекта	97	30	3,7
Программист	92	23	4,0
Ведущий программист	97	27	3,5
Тестировщик	81	23	3,5
Веб-разработчик	70	19	3,6
В среднем по перечисленным специалистам	90	25	3,5

Источник: разработка автора на основе [15, 16]

В стоимость продукта учтены затраты на средства производства и оплату труда. Отдельным элементом затрат идут коммерческие и административные расходы, включающие издержки на планирование продукта, управление проектом, маркетинг, работы по НИОКР. Риски учитываются обязательно, так как речь идет о новых, уникальных продуктах в ИТ-секторе. При этом инновационный риск оказывается наибольшим на первых стадиях жизненного цикла ИТ-продукта [11].

В том случае, когда владелец продукта прибегает к услугам контрактных компаний по схеме ИТ-аутсорсинга (рис. 3), то создание стоимости товара *СТ* описывается следующими формулами:

$$CP = HC_1 + HC_2 + \ldots + HC_n, \quad (3)$$

где:
СР – стоимость работ силами контрактных компаний,

$$CT = CP + \text{Коммерческие и административные расходы} + \text{Стоимостная оценка риска} + \text{Прибыль (Планируемая величина прибыли} + СДС), \quad (4)$$

где:
СДС – это разница между планируемыми и фактическими затратами.

Из формулы (4) следует, что прибыль владельца продукта возрастает на величину *сэкономленной добавленной стоимости (СДС)* при условии выполнения части работ контрактной компанией (аутсорсинг). Разницу в доходах контрактной компании и компании-владельца иллюстрирует сравнение уровней заработной платы сотрудников (табл. 3).

Приведенный в таблице *коэффициент аутсорсинга (КА)* характеризует отношение стоимости труда в компании-владельце ПО к стоимости труда в контрактной фирме. Данный коэффициент

связан с величиной добавленной стоимости в конечной стоимости товара. Чем меньше значение коэффициента, тем больше в конечной стоимости товара/услуги добавленной стоимости, тем более высокого уровня услуги на ИТ-рынке оказывает данная компания.

Перспективы национального ИТ-сектора на мировом рынке аутсорсинга

ИТ-компании постоянно обновляют свои стратегии. Модель ИТ-аутсорсинга, действующая в настоящее время, не обязательно будет эффективной в будущем. Многие глобальные цепочки создания добавленной стоимости базируются на межстрановых различиях в трудовых и капитальных издержках, которые непрерывно изменяются. Производственные модели будут трансформироваться, что необходимо учитывать в экономической политике контрактных компаний, предоставляющих ИТ-услуги.

В макроэкономических условиях Беларуси бизнес-модель ИТ-аутсорсинга, несмотря на ее нынешнюю кажущуюся эффективность, подошла к исчерпанию возможностей роста. Увы, отечественные ИТ-компании в перспективе уже не смогут рассчитывать на высокие прибыли, поскольку предел роста рентабельности при данной модели уже практически достигнут.

Так, несложный расчет показывает, что производительность труда (*ПТ*) программиста Республики Беларусь в денежном выражении в расчете на год при валовом доходе отрасли (*ВД*) в 818,3 миллионов долларов США в 2015 г. и количестве ИТ-специалистов (*КС*) в 24 тысяч человек составляет около 34 000 (долларов США).

Таким образом, средняя месячная заработная плата программиста в Республике Беларусь не может превышать 2300 долларов США, иначе производство программного обеспечения окажется неэффективным. По данным портала *dev.by*, средняя месячная зарплата программиста в нашей стране уже достигла 2100 долларов США, вплотную подойдя к своему высшему порогу. Поэтому сегодня перед отечественным ИТ-бизнесом весьма остро стоит проблема повышения его эффективности за счет трансформации бизнес-модели отрасли.

Основная угроза для белорусского ИТ-сектора при существующей бизнес-модели — снижение ценовой конкурентоспособности на рынке ИТ-аутсорсинга. Главные конкуренты белорусских ИТ-компаний в данном сегменте рынка — это компании Индии. Сегодня индийские компании контролируют 12,2% данного рынка с объемом экспорта услуг 55,7 млрд долларов США. По прогнозам, через 4 года в этой стране будет работать больше всего ИТ-работников в мире — около 5,2 млн человек. Качество работы индийских специалистов повышается, а требования к вознаграждению приблизительно в 1,5–2 раза ниже белорусских.

В 2014 г. консалтинговая компания Hackett Group обнародовала результаты исследования, в соответствии с которыми до 2016 г. североамериканские и европейские ИТ-компании откроют 750 тыс. дополнительных рабочих мест в Индии и других странах с низким уровнем оплаты труда. Индия остается самым привлекательным рынком для западных ИТ-компаний, на ее долю приходится до 40% общемирового числа ИТ-вакансий. Даже такие компании как IBM имеют на данный момент больше сотрудников в Индии, чем в США.

По объективным причинам белорусские компании не смогут конкурировать с ведущими мировыми компаниями сектора ИТ-услуг. Отечественные компании сектора ИТ-услуг уже сейчас отстают от лидеров отрасли по объемам продаж в сотни раз, а по капитализации — в тысячи.

Перспективы национального ИТ-сектора на мировом рынке ПО

Очевидно, что ответом на индийскую угрозу может стать увеличение доли собственных тиражируемых продуктов b2b и b2c, являющихся интеллектуальной собственностью разработчика. Еще одно направление развития — постепенная трансформация ИТ-отрасли в сторону продуктовой бизнес-модели, то есть переход от проектов time&material к NPD-проектам (New Product Development — проекты по созданию новых продуктов). Рентабельность рынка готового ПО может достигать сотен и тысяч процентов, а обороты приближаются к миллиардным. Тем более, что отечественные ИТ-компании уже имеют опыт работы по смешанной модели, которая сочетает в себе элементы ИТ-аутсорсинга и собственные разработки. Такой опыт может быть положен в основу разработки собственных лицензионных программных продуктов — специализированных индустриальных тиражируемых решений для выполнения определенных бизнес-задач.

При переходе на продуктовую модель необходимо предусмотреть несколько моментов. Нет шансов сделать программный продукт лучше, чем, например, Oracle, Microsoft или SAP — это мировые лидеры, формировавшиеся десятилетиями. Качество отечественных аналогов, скорее всего, будет заметно хуже. Не стоит заниматься созданием системного ПО — написанием операционных систем, созданием систем управления базами данных и т.п. Белорусским компаниям следует активно инвестировать в развитие собственного продуктового ряда прикладного ПО.

Практика показывает, что на первоначальном этапе ИТ-компании придется много инвестировать: разбираться в бизнесе потенциального клиента, настраивать модель взаимодействия с клиентом, подбирать технологии и решения, разрабатывать прототипы будущей системы. Первый год сотрудничества на новом рынке скорее всего будет убыточным для компании. Прибыль появится только на втором году. И только к третьему году компания сможет выйти на нормальную рентабельность. За эти два-три года компания разберется в бизнесе клиентов, технологиях, структурах и станет эффективным вендором (компанией, выпускающей и поставляющей продукты, услуги под своей торговой маркой), с которым сложно соревноваться ИТ-аутсорсерам.

Следует сфокусироваться на отдельных сегментах экономики, где требуются аппаратно-программные комплексы с высокой добавленной стоимостью программной части. Это даст возможность предоставлять заказчикам высококачественные end-to-end продукты собственной разработки и работать на рынках, где больше всего клиентов и самые большие бюджеты.

При создании собственных программных продуктов очень важным являются правильно выстроенные партнерские отношения с конечным заказчиком. В конечном счете продуктовая компания может поставить себе цель интегрироваться с заказчиком и стать частью его бизнеса, что позволит поддерживать стабильные обороты длительное время.

Кроме того, белорусским компаниям необходимо расширять сеть центров разработки по всему миру. Пусть там работают по нескольку десятков человек, но это должны быть высококвалифицированные специалисты. Это даст возможность добиться более высокой производительности труда при сохранении свойств контрактной компании на больших объемах и преимуществ продуктовой в специализированных решениях с высокой добавленной стоимостью. В итоге наши фирмы смогут успешно конкурировать на глобальном рынке.

Работа публикуется в рамках выполнения НИР «Модернизация (инновационное обновление) промышленного комплекса Беларуси в условиях евразийской интеграции», входящей в состав ГПНИ «Экономика и гуманитарное развитие белорусского общества» (2016–2020 гг.).

Литература

1. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) — OECD Digital Economy Outlook 2015 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.oecd.org/internet/oecd-digital-economy-outlook-2015-9789264232440-en.htm. — Дата доступа: 05.06.2016.

2. Научно-исследовательский институт цифровой экономики в Европе [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.idate.org/. — Дата доступа: 05.02.2016.

3. Международная консалтинговая компания [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.mckinsey.com/. — Дата доступа: 15.02.2016.

4. Лаврова, О. Экспортные возможности Республики Беларусь на мировом рынке ИКТ-услуг / О. Лаврова // Банкаўскі веснік. — 2016. — № 4/633. — С. 46–51.

5. Информационное общество в Республике Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь; [редкол.: И. В. Медведева и др.]. — Минск, 2015. — 126 с.

6. Рынок IT-услуг – 2015 / Инвестиционная компания ЮНИТЕР, 2015 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://investinbelarus.by/docs/-21948.pdf. — Дата доступа: 05.02.2016.

7. Gereffi, G. Global Value Chain Analysis: A Primer / G. Gereffi, K. Fernandez-Stark. — Duke University, North Carolina, USA. — 2011. — P. 39.

8. Bair, J. Global Capitalism and commodity chais: Looking back, going forward. / J. Bair // Competition and Change. — 2005. — Vol. 9. — №2. — P. 153–180.

9. Sturgeon, T., Global Value Chains in the Electronic Industry: Was the Crisis a Window of Opportunity for Developing Countries? / T. Sturgeon, M. Kawakami // Global Value Chains in a Postcrisis World — Washington D. C., The World Bank, 2010. — P. 245–301.

10. Prabhakar, R. Organizational Strategies and Social Interaction Influence in Software Development Effort Estimation / R. Prabhakar, P. Seetharamaiah // IOSR Journal of Computer Engineering (IOSR JCE). — Mar.–Apr. 2014. — P. 29–40 [Electronic resource]. — Mode of access: http://iosrjournals.org/iosr-jce/papers/Vol16-issue2/Version-12/F0162122940.pdf. — Date of access: 08.02.2016.

11. Kenneth B. Kahn, THE PDMA HANDBOOK OF NEW PRODUCT DEVELOPMENT / Kenneth B. K., Sally Evans K., Rebecca J. Slotegraaf // Междунар. Ассоциация управления и развития проектов PDMI. — JOHN WILEY & SONS, INC., 2013 — P. 492.

12. Международная исследовательская и консалтинговая компания [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.idc.com/. — Дата доступа: 07.06.2016.

13. Американский финансово-экономический [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.forbes.com/global2000/ — Дата доступа: 01.07.2016.

14. Портал мировых финансовых новостей [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.businessinsider.com/. — Дата доступа: 23.05.2016.

15. Information Week Analytics 2015 U.S. IT Salary Survey of 18,201 IT professionals [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://reports.informationweek.com/. — Дата доступа: 05.03.2015.

16. Белорусский портал IT-специалистов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://dev.by/. — Дата доступа: 05.07.2015.

Материал поступил в редакцию 09.09.2016.

Прогнозирование последствий транснационализации мирового рынка телекоммуникационных услуг

Думикян Микаэл Мгерович,
аспирант кафедры международной экономики
Киевского национального торгово-экономического университета
(г. Киев, Украина)

В статье моделируется влияние на динамику инвестирования в мировых масштабах показателей, характеризующих процессы транснационализации мирового рынка телекоммуникационных услуг: совокупного объема зарубежных активов крупнейших транснациональных корпораций, входящих в рейтинг TOP-100 наибольших нефинансовых транснациональных корпораций мира, а также обобщенного индекса транснационализации данных корпораций. Осуществлено прогнозирование показателя прямых иностранных инвестиций в мировую экономику с учетом влияния фактора транснационализации рынка телекоммуникационных услуг мира. Сделан вывод об ощутимом положительном влиянии транснационализации в сфере телекоммуникаций на глобальную экономическую активность, следствием чего является повышение объемов иностранного инвестирования.

This article is modeled on the dynamics of the impact of investment on a global scale indicators characterizing the processes of transnationalization of the world market of telecommunications services: the total volume of foreign assets of the largest transnational corporations included in the rating TOP-100 largest non-financial transnational corporations in the world, as well as the composite index transanatsionalization corporate data. Implemented forecasting indicator of foreign direct investment in the world economy, taking into account the influence of factors of transnationalization of the world market of telecommunication services. It was concluded that tangible positive impact of transnationalization in the field of telecommunications in the global economic activity, resulting in an increase in the volume of foreign investment.

Проблема и ее связь с научными и практическими заданиями

Телекоммуникационные транснациональные корпорации (ТНК) занимают центральное место в функционировании современного мирового рынка телекоммуникационных услуг, все более влияя на международные отношения и мировую экономику в целом [2; 4; 6]. Основным инструментом, с помощью которого телекоммуникационные ТНК добиваются мирового господства, — экспорт капитала и его эффективное размещение, то есть прямые иностранные инвестиции (ПИИ) благодаря которым они становятся основными регуляторами производства и распределения услуг и способствуют экономической интеграции в мире [3].

Благодаря транснационализации ТНК в телекоммуникационной сфере аккумулируются значительные объемы финансовых ресурсов и направляются на развитие технологий, и за счет этого уменьшаются удельные расходы на единицу услуг, на обслуживание клиентов, которое делает невозможной ценовую конкурентоспособность услуг небольших телекоммуникационных компаний. Этот процесс способствует распространению новых телекоммуникационных технологий, форм организации предоставления услуг, управления и маркетинга, эффективному использованию ресурсов телекоммуникационных компаний [7]. При этом доля ТНК в мировом производстве инноваций значительно превышает их долю в финансировании НИОКР и приближается по разным оценкам к 40-50% от общемирового производства [8].

В процессе исследования проблематики оценки последствий транснационализации мирового рынка телекоммуникационных услуг возникает задача обоснования факторов, которые могут

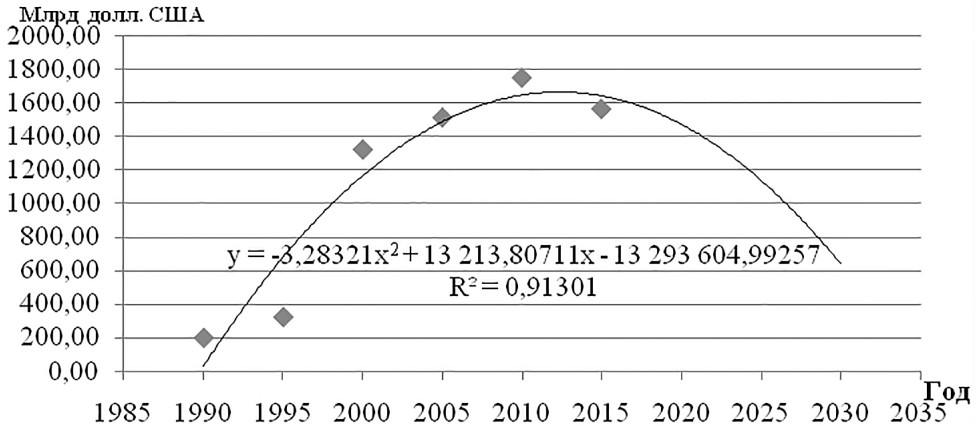

Рисунок 1 – Прогнозная модель уровня ПИИ в мировой экономике
Источник: разработано автором на основе данных мирового банка [10]

стать основой для построения математических прогнозных моделей, позволяющих не только анализировать период ретроспекции и формулировать выводы о важности того или иного аспекта транснационализации для развития мировой и локальной экономики, либо, что также вполне возможно, выявлять угрозы развития глобальных рынков, исходящие от этого, но и предвидеть последствия относительно конкретных, важных характеристик глобальных рынков.

Перечисленные моменты, наряду с необходимостью обоснования на базе массива реальных статистических данных прямого влияния усиления транснационализации на развитие инвестиционной активности в мировом масштабе, обуславливают актуальность темы данной статьи.

Целью статьи является прогнозирование последствий транснационализации мирового рынка телекоммуникационных услуг на основе модели, учитывающей влияние показателей транснационализации в телекоммуникациях на инвестиционную активность в мировом масштабе.

Анализ исследований и публикаций

Исследованию транснационализационных процессов в современном бизнесе посвящены работы значительного числа отечественных ученых: Ю. Макогона, В. Новицкого, О. Плещинского, О. Плотникова, А. Рогача, В. Титова, С. Якубовского и др.

Из перечня научных трудов, посвященных проблемам выявления факторов влияния ТНК на глобальные рынки, следует отметить работы таких зарубежных ученых, как Р. Стиварт, А. Болто, В. Баттер, М. Миллер. В то же время, следует отметить, что и в настоящее время вопросы теоретического и эмпирического обоснования влияния транснационализации на конкретные показатели развития мировой экономики являются актуальными, особенно в контексте потребности поиска направлений развития ТНК в телекоммуникационной сфере в современных, динамичных условиях.

Изложение материала и результаты

На основании моделирования показателя уровня «прямые иностранные инвестиции в мировой экономике, чистый приток (в текущих ценах, млрд долларов США)» на основе данных 1990–2015 гг. (рис. 1, расчеты проводились с использованием модуля «Анализ данных» Excel) с определением полиномиальной функции:

$$y = -3{,}28x2 + 13\,213{,}80x - 13\,293\,604{,}99, \qquad (1)$$

уровень ПИИ в мировую экономику в 2020 году прогнозируется на уровне, близком к уровню 2015 года; ощутимое снижение предполагается в 2025 году (до уровня начала 2000-х годов). Очевидно, что указанная тенденция сформировалась под воздействием кризисных явлений конца 2000-х годов, однако существующие позитивные для развития иностранного инвестирования тенденции (в частности, активизация процессов транснационализации) могут существенно повлиять на прогнозы уровня ПИИ, корректируя прогнозируемую тенденцию к снижению.

Характеризуя перспективы развития мировой экономики в контексте активизации процессов транснационализации мирового телекоммуникационного рынка, предполагается моделирование влияния транснационализации на уровень ПИИ в мировую экономику на основе обнаруженных тенденций развития крупнейших телекоммуникационных ТНК мира за последние 25 лет (1990–2015 гг.).

Для решения данного задания, на основе данных UNCTAD (рейтинг TOP-100 крупнейших не-

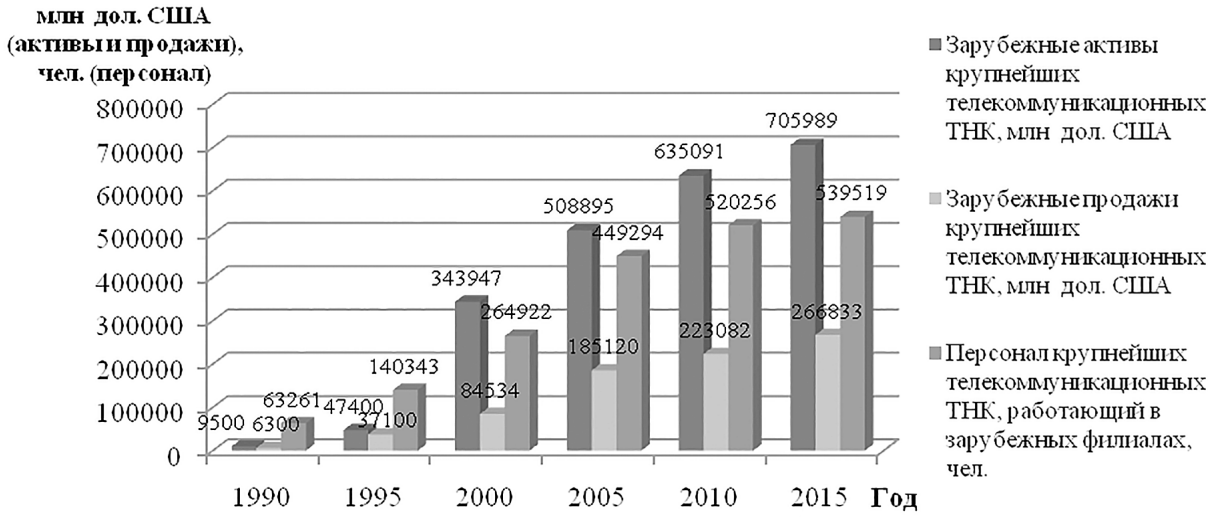

Рисунок 2 – Динамика показателей заграничной активности наибольших телекоммуникационных ТНК мира
Источник: разработано автором на основе данных рейтинга UNCTAD–TOP-100 крупнейших нефинансовых ТНК мира

финансовых ТНК мира [11]) проанализирована и обобщена активность на международных рынках телекоммуникационных ТНК, представленных в данном рейтинге, в частности, определена за соответствующий период общая сумма зарубежных активов, зарубежных продаж и суммарное количество работающих за рубежом сотрудников представленных в данном рейтинге телекоммуникационных ТНК. Всего проанализировано 24 ТНК, которые хоть один раз были зафиксированы в рейтинге UNCTAD TOP-100 в 1990, 1995, 2000, 2005, 2010, 2015 гг.

На рис. 2. представлена диаграмма, характеризующая динамику показателей зарубежной активности проанализированных телекоммуникационных ТНК за период 1990–2015 гг.

Анализируя данные рейтинга следует отметить стабильный рост ключевых показателей развития телекоммуникационных ТНК. В то же время динамика развития показателей зарубежной деятельности проанализированных корпораций, а именно: зарубежные активы, зарубежные продажи и численность персонала заграничных филиалов, опережает динамику общего количества активов, продаж и персонала, что выразилось в стабильном росте (в 1990 г. — 27,01% в целом по телекоммуникационным ТНК рейтинга, в 2015 г. — 65,21%) уровня показателя транснационализации — индекса *TNI*, рассчитываемого по методике UNCTAD как средняя арифметическая величина трех составляющих [9]: индекса транснационализации активов (*ITA*), который отражает участие зарубежных активов в общей сумме активов корпорации; индекса транснационализации продаж (*ITS*), который представляет отношение стоимости продажи на зарубежных рынках к общей стоимости продажи; индекса транснационализации трудоустройства (*ITZ*), являющегося долей трудоустроенных в зарубежных филиалах в общей численности работников.

На рис. 3 представлено изменение показателя транснационализации — *TNI*, рассчитанного по методике UNCTAD:

На рис. 4 представлена прогнозная модель показателя *TNI* крупнейших телекоммуникационных ТНК мира на основе построенной по данным 1990–2015 гг. полиномиальной линии тренда (расчеты проводились с использованием модуля «Анализ данных» Excel):

Построенный прогноз уровня *TNI* на 15 лет свидетельствует о продолжении тренда роста и достижения в 2020 году уровня около 75%, в 2030 году — более 90%. Следовательно, продолжение тенденции распространения процессов транснационализации в ближайшее десятилетие приведет к усилению и почти абсолютному доминированию среди наибольших телекоммуникационных компаний мира лишь ТНК с высоким уровнем транснационализации. Этот вывод не исключает присутствие нетранснационализированных и низкотранснационализированных телекоммуникационных компаний на мировом рынке телекоммуникационных услуг, в частности, в сегментах среднего и малого бизнеса и относительно услуг, ориентированных на узкие целевые аудитории, однако есть обоснованная возможность

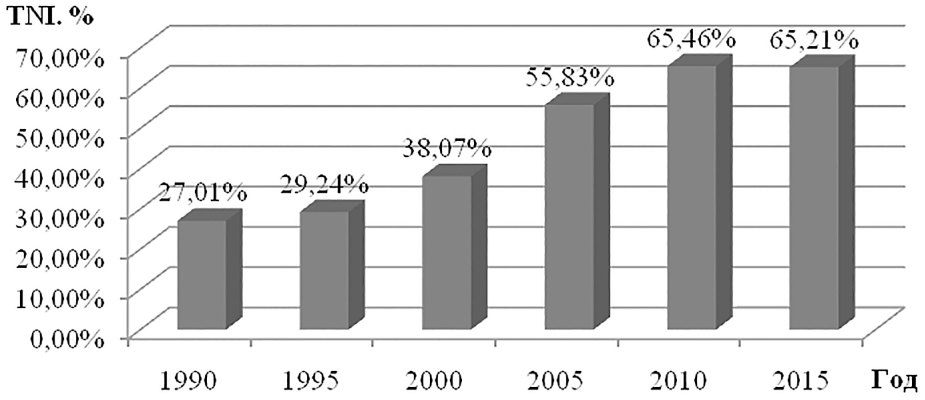

Рисунок 3 – Динамика *TNI* крупнейших телекоммуникационных ТНК мира
Источник: разработано автором на основе данных рейтинга UNCTAD–TOP-100 крупнейших нефинансовых ТНК мира

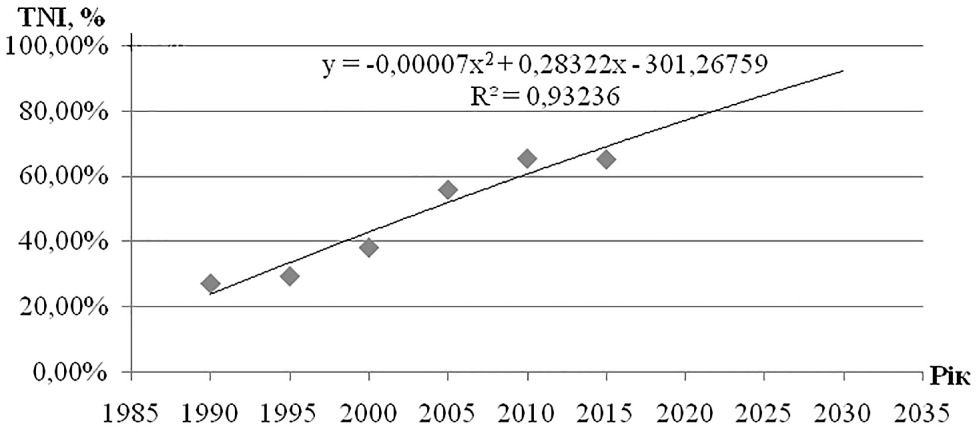

Рисунок 4 – Прогнозная модель показателя *TNI* крупнейших телекоммуникационных ТНК мира
Источник: разработано автором

утверждать об усилении позиций телекоммуникационных ТНК на мировом рынке телекоммуникационных услуг и в мировой экономике в целом.

Продолжая анализировать взаимосвязь между показателями, которые характеризуют влияние транснационализации рынка телекоммуникационных услуг на показатель ПИИ в мировой экономике, автор ставит задачу поиска показателя-фактора, который наряду с *TNI* наиболее существенно влияет на показатель-результат (ПИИ). Для этого осуществлено выявление зависимости прямых иностранных инвестиций в мировой экономике от отдельных составляющих *TNI* (зарубежные активы, зарубежные продажи, персонал филиалов ТНК за рубежом). Наиболее существенный уровень соответствия моделируемой функции реальным данным зафиксирован по показателю зарубежных активов крупнейших телекоммуникационных ТНК.

Таким образом, для прогнозирования последствий транснационализации мирового рынка телекоммуникационных услуг используются следующие показатели: X_1 – уровень (показатель) транснационализации крупнейших телекоммуникационных ТНК, рассчитанный по методике UNCTAD, %; X_2 – объем зарубежных активов телекоммуникационных ТНК, млн долларов США. Результирующим показателем, который отображает последствия транснационализации мирового рынка телекоммуникационных услуг для мировой экономики в целом, является показатель «прямых иностранных инвестиций в мировую экономику, млрд долларов США» (Y). Предполагается построение двухфакторной прогнозной модели (на следующие 10 лет), что позволяет предусматривать средне- и долгосрочные последствия влияния транснационализации мирового рынка телекоммуникационных услуг на уровень ПИИ в мировую экономику вида:

$$Y = f(X_1, X_2). \quad (2)$$

В данной модели прогнозные значения X_1 могут вести учет на основе модели (рис. 3), прогнозные значения X_2 рассчитываются на основе по-

Таблица 1 – Прогнозирование объемов ПИИ в мировую экономику с учетом факторов, характеризующих процессы транснационализации мирового рынка телекоммуникационных услуг

Период	X_1 – Индекс транснационализации крупнейших телекоммуникационных ТНК, TNI, %		X_2 – Объем заграничных активов телекоммуникационных ТНК, млн долларов США		Y – Прямые иностранные инвестиции в мировую экономику, чистый приток, млрд долларов США	
	Данные ретроспекции	Моделирование	Данные ретроспекции	Моделирование	Данные ретроспекции	Моделирование
1990	27,01%	23,57%	9500,00	-42063,77	196,28	274,6116
1995	29,24%	33,31%	47400,00	149407,66	319,89	354,2579
2000	38,07%	42,71%	343947,00	322435,75	1319,00	1182,743
2005	55,83%	51,78%	508895,00	477020,51	1510,00	1338,982
2010	65,46%	60,52%	635091,00	613161,95	1747,00	1552,355
2015	65,21%	68,92%	705989,14	730860,04	1561,00	1806,541
2020 (прогноз)	–	77,00%	–	830114,81	–	1961,424
2025 (прогноз)	–	84,75%	–	910926,25	–	2060,608

Источник: разработано автором

линомиальной модели, полученной в результате аппроксимации данных периода ретроспекции (1990–2015 гг.), прогнозная полиномиальная модель для исходного массива данных относительно уровня заграничных активов телекоммуникационных ТНК имеет следующий вид:

$$y = -368{,}86x^2 + 1\,508\,227{,}84x - 1\,540\,666\,694{,}16 \quad (3)$$

Результаты расчетов прогнозных значений X_1 и X_2 внесены к табл. 1.

Регрессионная статистика взаимозависимости показателей позволяет сформировать двухфакторную регрессионную модель на основе прогнозируемых значений X_1 и X_2 и спрогнозировать значение результирующего показателя Y на 2020 (среднесрочная перспектива) и 2025 (долгосрочная перспектива) годы. Регрессионный анализ объема заграничных активов наибольших телекоммуникационных ТНК (X2) осуществлялся с использованием модуля «Анализ данных — регрессия» программного пакета Excel.

Данные регрессионной статистики свидетельствуют о высокой степени тесноты связи и достоверности исследования, сформированные регрессионные модели позволяют анализировать зависимости показателей и прогнозировать развитие показателя (ПИИ), который характеризует инвестиционные процессы в мире на основе показателей транснационализации мирового рынка телекоммуникационных услуг на основе двухфакторной модели регрессии:

$$Y = 881{,}63 - 2370{,}88*x1 + 0{,}0035*x2 \quad (4)$$

Полученные прогнозные значения уровня ПИИ (табл. 1), служат обоснованием для аргументированного предположения о влиянии транснационализации мирового рынка телекоммуникационных услуг на развитие процессов инвестирования в мире (в частности, на конкретном показателе ПИИ).

В то же время, для определения характера влияния фактора транснационализации в телекоммуникациях на инвестиционные процессы, интересным является сравнение полученных прогнозных значений с прогнозом, представленным на рис. 1. Сравнение показало, что конкретные факторы и взаимозависимости, влияющие на изменение уровня ПИИ в мировую экономику (в частности — усиление процессов транснационализации, которые активизировались в последние десятилетия и продолжают усиливаться), стимулируют процессы инвестирования в мировом масштабе и положительно отображаются на динамике развития иностранного инвестирования, как это показано в данном исследовании.

Выводы

Таким образом, в статье моделируется влияние на динамику инвестирования в мировых масштабах показателей, характеризующих процессы транснационализации мирового рынка телекоммуникационных услуг. На основе данного моделирования формируется прогноз уровня прямых иностранных инвестиций в мировую экономику, который показывает, что в результате активизации процессов транснационализации, что отображалось в течение 1990–2015 года ретроспек-

ции и 2015–2025 гг. проспекции на показателях уровня *TNI* и объемов зарубежных активов крупнейших телекоммуникационных ТНК, которые в проведенном исследовании выступали в качестве факторов регрессионной модели, был аргументирован и математически обоснован позитивный прямой характер влияния процессов транснационализации на инвестиционные процессы в мировой экономике в целом и получены конкретные прогнозные значения показателя ПИИ в мировую экономику.

Формулируя обобщение относительно ожидаемых последствий транснационализации мирового рынка телекоммуникационных услуг следует отметить, что масштабные эффекты от деятельности сложных систем в экономике, в частности эффекты транснационального бизнеса, не всегда поддаются внешнему контролю и не предсказуемые на достаточно большом промежутке времени. Поскольку экономические, экологические, социальные последствия транснационализации исследуемого рынка становятся глобальными, сложными и нелинейными, возникает необходимость, в ходе эволюции транснационального бизнеса, активизации важнейшего элемента его самоорганизации — самоосознания ответственности за возможные последствия деятельности.

Литература

1. Данько, М. Реорганизация предприятий в контексте формирования корпоративных структур / М. Донько // Экономика Украины. — 2007. — № 1. — С. 64–70.

2. Зорин, С. Ф. Современные транснациональные корпорации и их роль в мировой экономике / С. Ф. Зорин. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://socrates.ru/pdf/

3. Иванов, Н. Глобализация и общество: проблемы управления / Н. Иванов // Мировая экономика и международные отношения. — 2008. — № 4. — С. 3–15.

4. Крейдич, Т. В. Тенденции транснационализации мировой экономики в условиях глобализации / Т. В. Крейдич // Вестник МГТУ. — 2010. — Т. 13. — №1. — С. 209–214.

5. Мировой банк — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.worldbank.org.

6. Охріменко, О. О. Транснаціональні корпорації у системі світових економічних відносин [Електронний ресурс] / О. О. Охріменко, Д. Д. Сільвестрова // Ефективна економіка. — 2014. — № 3. — Режим доступу: http://www.economy. nayka.com.ua/?op=1&z=2054.

7. Тронько, В. В. Розвиток ринку телекомунікаційних послуг: світові тенденції та вітчизняна практика / В. В. Тронько // Науковий вісник нац. гірничого ун-ту. — 2009. — № 11. — С. 93–98.

8. Шимали М. Государство и транснациональные компании. Проблемы теории и практики управления. —2009. — № 4.

9. FDI Statistics Division on Investment and Enterprise. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI%20Statistics/FDI-Statistics.aspx.

10. The world bank / Indicators [Электронный ресурс]: официальный сайт. — Режим доступа: http://data.worldbank.org/indicator?tab=featured.

11. UNCTAD [Электронный ресурс]: официальный сайт. — Режим доступа: http//www.unctad.org.

Материал поступил в редакцию 06.09.2016.

Совершенствование процессов управления интеллектуальной собственностью высшего учебного заведения

Калинин Антон Юрьевич,
магистр экономических наук,
аспирант кафедры «Экономика и управление научными исследованиями, проектированием и производством»
Белорусского национального технического университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье представлена модель формализованного описания процесса управления интеллектуальной собственностью в рамках инновационной деятельности высших учебных заведений. Определены ключевые направления совершенствования управления интеллектуальной собственностью.

The article presents a model of formalized description of intellectual property management process within the framework of innovative activity of the university. Identified key areas for improvement of intellectual property management.

В настоящий момент ключевой задачей социально-экономических систем является обеспечение конкурентоспособности. Мировая практика показывает, что добиться этого возможно лишь при условии максимально эффективного использования новых знаний, которые воплощаются либо в новые технические решения, либо позволяют повысить эффективность создания и использования существующих.

При этом особая роль принадлежит высшим учебным заведениям и в первую очередь высшим учебным заведениям инженерно-технического профиля, которые в настоящий момент являются не только образовательной структурой, но и научно-инновационной. Это выражается в том, что современный технический вуз не может существовать в отрыве от реального сектора экономики, расширенное взаимодействие с которым является одним из ключевых факторов, обеспечивающих устойчивое развитие непосредственно самого вуза. Если ранее вуз «предоставлял» реальному сектору кадровые ресурсы, то сейчас актуальной тенденцией является предоставление на взаимовыгодных условиях доступа к научно-техническим достижениям вузовской науки. При этом важной задачей является не просто передача результатов научно-технической деятельности, созданных в вузе в реальный сектор и представляющими собой новшества, а формирование на базе вуза технологических площадок для внедрения создаваемых новшеств и обеспечения их коммерциализации.

Существуют четыре основные формы передачи и коммерциализации разработок и технологий вуза [8]:

– проведение НИОКР по заказу внешних контрагентов с передачей прав на объекты интеллектуальной собственности по окончании работ промышленным предприятиям;

– проведение научно-исследовательских работ за счет бюджетного финансирования;

– лицензирование и уступка патентных прав;

– образование малых инновационных компаний для коммерциализации научных разработок вуза.

Для обеспечения эффективной коммерциализации новшеств в мире получило достаточно широкую практику создания при вузах субъектов инновационной инфраструктуры [2]. Данными субъектами в Республике Беларусь являются научно-технологические парки (или технопарки), целью деятельности которых является содействие коммерциализации вузовских разработок на основе создания малых инновационных предприятий — резидентов технопарка. Стоит отметить, что создание с участием вуза малых инновационных предприятий в настоящий момент является наиболее актуальной формой коммерциализации разработок и технологий вуза [4].

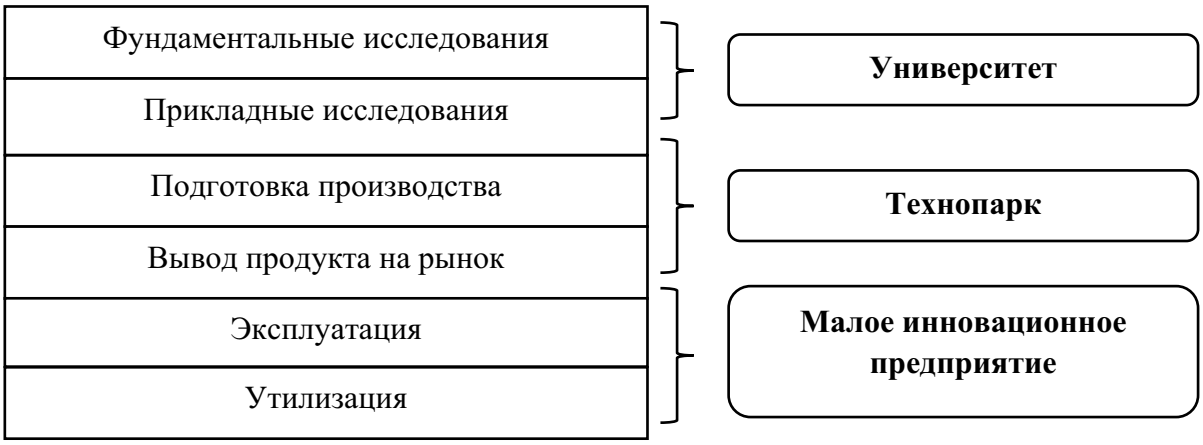

Рисунок 1 – Схема взаимодействия структур научно-инновационно-производственного комплекса в рамках научно-инновационного цикла

Источник: разработка автора

В ходе процесса коммерциализации идеи получают свое воплощение в конкретном инновационном продукте, являющимся товаром. При этом в ходе данного процесса идея получает свое воплощение также и в объектах интеллектуальной собственности (далее — ОИС), которые тесно связаны с созданным продуктом. Прагматичное управление ОИС может значительно повысить эффективность как конкретных инновационных проектов, в рамках которых создаются новые продукты, так и сфер деятельности вуза, которые в той или иной степени связаны с инновационной деятельностью. Особую актуальность это представляет для вузов инженерно-технологического профиля, в деятельности которых создается значительное количество объектов интеллектуальной собственности, в том числе объектов права промышленной собственности — изобретений, полезных моделей, промышленных образцов и т.д.

Управление интеллектуальной собственностью (ИС) вуза целесообразно рассмотреть в виде модели формализованного описания процесса управления интеллектуальной собственностью, являющегося при этом его идеальным аналогом. Для описания процесса управления интеллектуальной собственностью необходимо определение следующих основных элементов данной модели:

1. Субъекты управления;
2. Цель управления;
3. Принципы управления;
4. Стратегические задачи;
5. Тактические задачи;
6. Этапы/стадии управления.

В качестве субъектов управления выступают:

1. Органы государственной и местной власти, в компетенцию которых входит формирование и обеспечения политики в области управления интеллектуальной собственностью на отраслевом и региональном уровнях.

2. Высшие учебные заведения, включающие образовательные, научно-исследовательские и производственные структуры, обеспечивают реализацию процесса управления интеллектуальной собственностью на начальных стадиях процесса управления и выступают в роли координатора процесса управления в рамках деятельности научно-инновационно-производственного комплекса, формируемого на их основе.

3. Субъекты инновационной инфраструктуры, в первую очередь, научно-технологические парки, обеспечивают коммерциализацию интеллектуальной собственности, в т.ч. в рамках деятельности малых инновационных предприятий.

4. Малые инновационные предприятия обеспечивают эксплуатацию интеллектуальной собственности и являются ключевым элементом взаимодействия вуза и субъекта инновационной инфраструктуры.

Важной особенностью процесса управления интеллектуальной собственностью является то, что создание при университете научно-технологического парка фактически означает организацию на его базе научно-инновационно-производственного комплекса, который по своей сущности является кластерной структурой. Это обосновывается наличием ряда элементов:

1. Непосредственно сам университет, который включает образовательные, научно-исследовательские и производственные структуры.

2. Субъект инновационной инфраструктуры, в первую очередь научно-технологический парк, обеспечивающий создание на основании разработок университета коммерческого продукта и

его освоение (внедрение) либо на новых предприятиях-резидентах и производствах, либо на уже существующих.

3. Малые инновационные предприятия, в основе деятельности которых находятся разработки университета.

При этом процесс управления интеллектуальной собственностью, являющийся составной частью процессов научно-инновационного цикла будет учитывать наличие взаимодействия нескольких структур (рис. 1).

Процесс управления интеллектуальной собственностью является составной частью политики научно-инновационно-производственного комплекса в области коммерциализации создаваемых результатов научной и научно-технической деятельности. Поскольку в настоящий момент ключевой задачей большинства крупных экономических структур является обеспечение их устойчивого развития, то и процесс управления интеллектуальной собственностью должен быть направлен на обеспечения данного развития [3, 7].

Целью управления интеллектуальной собственностью является повышение эффективности процесса коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности для содействия обеспечению устойчивого развития научно-инновационно-производственного комплекса.

Учитывая в качестве цели управления интеллектуальной собственностью обеспечение устойчивого развития, при ее достижении необходимо использовать соответствующие принципы управления:

1) принцип программного управления: наличие сформулированного и обоснованного плана;

2) принцип открытости: восприимчивость к воздействию государственных и местных органов власти, а также изменениям в экономико-технологической среде;

3) принцип реагирования по возмущениям: оперативное реагирование на изменение внешней среды, которое также подкреплено системой не только мониторинга, но и прогнозирования/моделирования;

4) принцип обратной связи: обеспечение оперативного и адекватного взаимодействия (и реагирования) всех элементов научно-инновационно-производственного комплекса;

5) принцип системности управления: все структуры (элементы) научно-инновационно-производственного комплекса должны специализироваться и выполнять в рамках процесса управления интеллектуальной собственностью;

6) принцип проектной приоритетности: процесс управления должен реализовываться в форме проектов, которые соответствуют определенным ранее приоритетам.

Для достижения поставленной цели необходима реализация ряда стратегических и тактических задач.

Стратегические задачи — задачи определяющие долгосрочные приоритеты развития. В частности к ним относится:

1) определение (обоснование) приоритетных направлений науки и техники, на которые будут направлены ресурсы, обеспечивающие коммерциализацию;

2) обеспечение максимальной эффективности процесса коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности на основе реализации механизма материального стимулирования научных работников и лиц, содействующих процессам коммерциализации;

3) обеспечение мониторинга и прогнозирования изменений внутренней и внешней сред. Разработка мероприятий по адаптации к изменениям и их реализация.

Тактические задачи направлены на повышение эффективности процесса управления интеллектуальной собственностью в рамках конкретной ситуации и особенностей объекта управления. Тактические задачи целесообразно сгруппировать в блоки, согласно стадиям жизненного цикла интеллектуальной собственности, а именно [6]:

1) создание интеллектуальной собственности;
2) обеспечение правовой охраны;
3) введение в гражданский оборот;
4) защита прав.

Стоит отметить, что задачи, связанные с введением ОИС в гражданский оборот и защитой прав могут реализовываться не последовательно, а параллельно. Например, одновременно с введением в гражданский оборот продукта, производимого с использованием ОИС, реализуется комплекс мер по обеспечению защиты прав на ОИС.

Блок задач по обеспечению создания интеллектуальной собственности включает следующие задачи:

1) анализ возможностей создания ИС, в том числе:

1.1) анализ внутренней среды;

1.2) анализ внешней среды (на основе маркетинговых и патентных исследований):

1.2.1) микроокружение;

1.2.2) макроокружение;

2) организация и координация процесса создания ИС, включая определение и обеспечение доступа к необходимым ресурсам: трудовым, финансовым, материальным;

3) стимулирование создания ИС, включая материальное и нематериальное.

Блок задач по обеспечению правовой охраны интеллектуальной собственности включает следующие задачи:

1) формирование портфеля ИС, включающего созданные и приобретенные объекты ИС, а также проведение инвентаризации;

2) выбор стратегии управления ИС с учетом особенностей объекта [5, 9]:

2.1) стратегия защиты (оборонительная стратегия);

2.2) стратегия нападения (наступательная стратегия);

2.3) патентно-лицензионная стратегия;

2.4) стратегия формирования уставного капитала предприятия;

2.5) стратегия создания имиджа организации (репутационная стратегия);

2.6) мотивационная стратегия;

2.7) стратегия оптимизации финансово хозяйственной деятельности;

3) выбор способа охраны ОИС (авторское право или право промышленной собственности).

Блок задач по обеспечению, введению интеллектуальной собственности в гражданский оборот включает следующие задачи:

1) оценка стоимости прав на ОИС, в т.ч. оценка потенциального эффекта при различных вариантах использования ОИС;

2) постановка ОИС на бухгалтерский учет;

3) выбор способа использования ОИС:

3.1) собственная деятельность;

3.2) передача прав, в том числе:

3.2.1) лицензионный договор;

3.2.2) договор уступки;

3.2.3) вклад в уставный фонд;

3.2.4) залог прав;

4) оценка конкурентоспособности продукции, содержащей ОИС, на основе маркетинговых и патентных исследований;

5) материальное стимулирование использования и содействия использованию ОИС.

Блок задач по обеспечению защиты прав интеллектуальной собственности в гражданский оборот включает следующие задачи:

1) мониторинг нарушений прав на ОИС;

2) обеспечение мер досудебного урегулирования (на основе апелляций и переговоров);

3) защита прав в суде.

Управление интеллектуальной собственностью сочетает системный и проектный подходы. Системный подход основывается на том, что управление интеллектуальной собственностью, являясь неотъемлемой частью инновационной деятельности, реализуется на системной основе. Однако, деятельность по созданию и коммерциализации конкретного объекта научной или научно-технической деятельности наиболее целесообразна на основе реализации инновационных проектов, т.е. представляет собой использование проектного подхода.

Схема управления интеллектуальной собственностью приведена на рис. 2.

В заключении стоит отметить, что в качестве ключевых направлений совершенствования управления интеллектуальной собственностью являются направления, связанные с решением следующих стратегических задач:

1. Обеспечение максимальной эффективности процесса коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности на основе реализации механизма материального стимулирования научных работников и лиц, содействующих процессам коммерциализации.

2. Определение (обоснование) приоритетных направлений науки и техники, на которые будут направлены ресурсы, обеспечивающие коммерциализацию.

Это обосновывается тем, что реализация инновационных проектов невозможна без использования человеческого капитала и, в первую очередь, его интеллектуальной составляющей [1]. Однако интеллектуальная составляющая человеческого капитала может эффективно использоваться лишь при создании условий свободы творчества и наличия стимулов к творческому труду, ключевым из которых как раз и может стать возможность получения части эффекта от использования созданных результатов. Это будет стимулировать творческих работников стремиться к созданию новых продуктов и технологий, которые будут ориентированы на потребности рынка и будут направлены на получение максимального экономического эффекта.

Определение же приоритетных направлений науки и техники предполагает определение тех областей (направлений), в которых вузом накоплен актуальный научный задел и которые соответствуют национальным приоритетам технологического развития и мировым тенденциям в данной области. Это позволит избежать распыления ограниченных ресурсов, направляемых на создание и коммерциализацию новых технологий

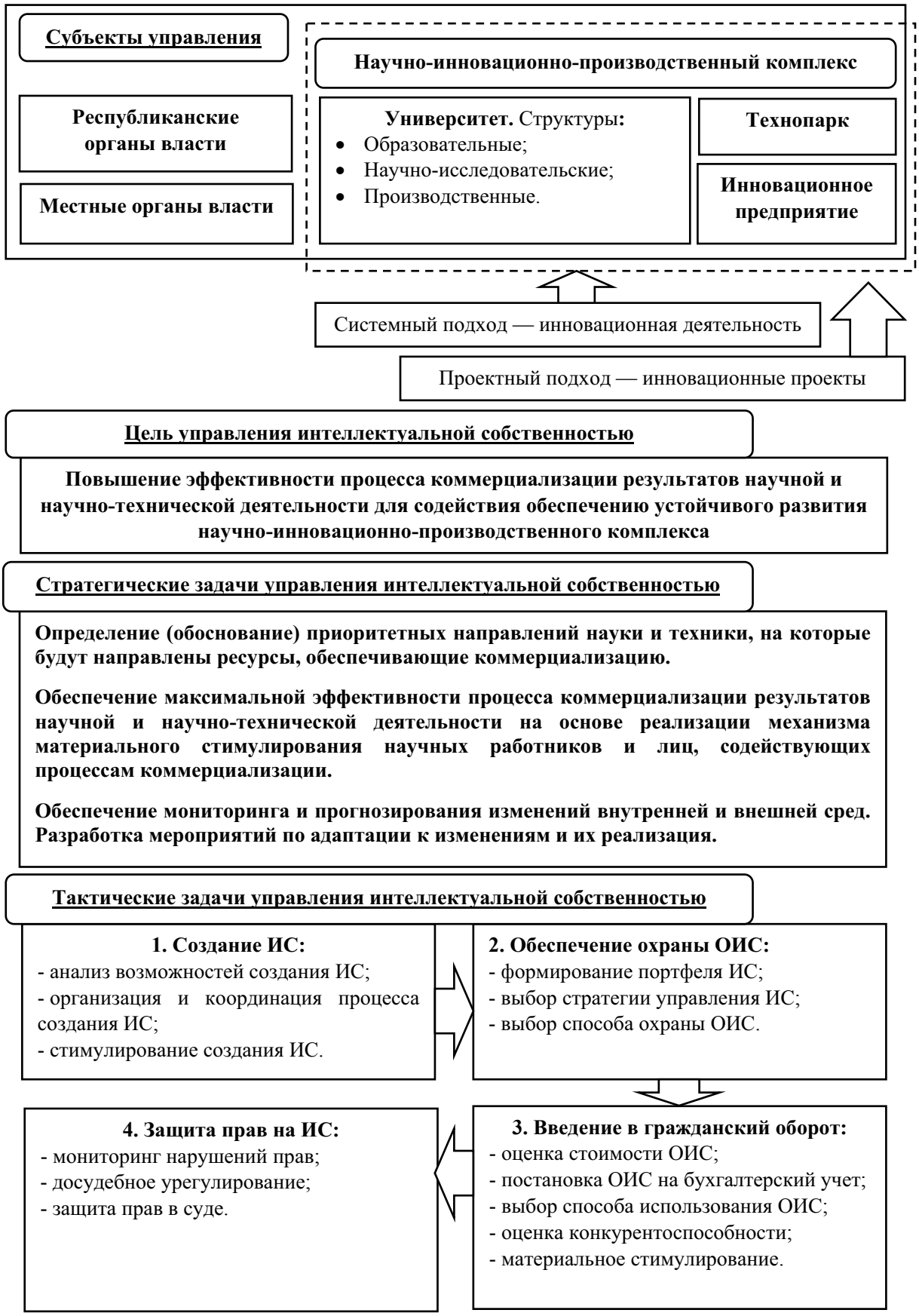

Рисунок 2 — Схема управления интеллектуальной собственностью

Источник: разработка автора на основе [6]

и продуктов, и, таким образом, повысит эффективность инновационной деятельности, в т. ч. в рамках деятельности научно-инновационно-производственного комплекса, сформированного на базе вуза.

Литература

1. Абдуллин, А. И. Актуальные проблемы формирования механизма выплаты авторского вознаграждения за использование служебных изобретений / А. И. Абдуллин, Д. М. Юсупова // ВЭПС. — 2012. — №2. — С. 102–104.

2. Балыхин, М. Г. Направления и механизм передачи технологий в высшей школе России и за рубежом / М. Г. Балыхин // Проблемы современной экономики. — 2014. — №2 (50). — С. 349–352.

3. Видякина, О. В. Использование зарубежного опыта для формирования политики в сфере интеллектуальной собственности российских университетов / О. В. Видякина // Имущественные отношения в РФ. — 2013. — №3 (138). — С. 73–82.

4. Енин, Ю. И. Стратегии управления интеллектуальной собственность вузов Республики Беларусь / Ю. И. Енин, А. Ю. Калинин // Веснік Магілеўскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя А. А Куляшова. — 2015. — № 2 (46). — С. 12–20.

5. Ивлиева Н. Н. Стратегии управления нематериальными активами с целью повышения конкурентоспособности компании / Н. Н. Ивлиева, Д. В. Шишляев // Современная конкуренция. — 2007. — №2. — С. 110–116.

6. Кудашов, В. И. Интеллектуальная собственность: экономические и организационно-правовые механизмы управления: монография. / В. И. Кудашов, Ю. В. Нечепуренко. — Минск: Амалфея-Мисанта, 2013. — 192 с.

7. Лапаева, М. Г. Организационно-экономическая модель управления устойчивым развитием муниципальных образований / М. Г. Лапаева, С. А. Егорычев // Вестник ОГУ. — 2014. — №1 (162). — С. 63–69.

8. Майкова, С. Э. Малые инновационные предприятия как наиболее предпочтительная форма коммерциализации вузовских технологий / С. Э. Майкова, И. А. Головушкин // Интеграция образования. — 2013. — №4 (73). — С. 31–39.

9. Нечепуренко, Ю. В. Стратегии коммерциализации интеллектуальных ресурсов / Ю. В. Нечепуренко // Наука и инновации. — 2013. — № 3. — С. 38–41.

Материал поступил в редакцию 05.08.2016.

Научные основы развития агропромышленной интеграции

Смолярова Марина Александровна,
старший преподаватель кафедры аналитической экономики и эконометрики Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

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

В научной статье рассмотрены теоретические положения создания интегрированных формирований в агропромышленном комплексе.

In the scientific article is considered theoretical positions of creation of integrated units in agroindustrial complex.

Введение. В настоящее время одним из стратегических направлений структурной перестройки белорусской экономики, в том числе и агропромышленного комплекса, становится создание и функционирование интегрированных структур, которые посредством роста масштабов и усиления диверсификации производства, повышения эффективности организации и управления предприятиями создают условия для эффективного функционирования всей национальной экономической системы и призваны в полной мере реализовать конкурентные преимущества отечественных производителей.

Основная часть. Отечественный и зарубежный опыт ведения агропромышленного производства свидетельствует о том, что повышение эффективности аграрной сферы базируется на развитии и совершенствовании процессов кооперации и агропромышленной интеграции. Процесс интеграции предприятий ведет к укреплению производственно-экономических связей, совершенствованию отношений между участниками единого производственного цикла в условиях рынка и, как следствие, повышению социально-экономической эффективности агропромышленного производства.

Теоретические основы учения о кооперации, получившего широкое применение в аграрном секторе многих стран, были разработаны такими известными учеными, как А. В. Чаянов, М. И. Туган-Барановский, Н. Д. Кондратьев, Н. Г. Чернышевский. Среди российских авторов, работавших в дальнейшем над проблемами формирования и последующего совершенствования организационно-экономического механизма агропромышленной интеграции, необходимо отметить А. И. Алтухова, В. Р. Боева, И. Н. Буздалова, И. Н. Буробкина, В. В. Милосердова, В. А. Добрынина, П. С. Завьялова, Е. Ф. Злобина, В. А. Клюкача, В. Д. Мартынова, Б. И. Пошкуса, С. С. Сергеева, А. Ф. Серкова, Е. В. Серову, И. Г. Ушачёва, И. А. Шуткова.

В отечественной экономической литературе вопросы кооперации и агропромышленной интеграции в Республике Беларусь рассматривались в работах С. И. Барановского, Н. А. Бычкова, И. В. Воробьёва, И. Ш. Горфинкеля, В. Г. Гусакова, М. И. Запольского, З. М. Ильиной, В. Г. Крестовского, А.И. Крупича, И.В. Мирочицкой, С.С. Полоника, П.Г. Чухольского, А. П. Шпака и многих других. В исследованиях этих ученых содержатся важные теоретические положения, обобщается практика развития производственных связей сельскохозяйственного и промышленного производства, дается ряд ценных рекомендаций о перспективных путях и формах развития агропромышленной интеграции. Вместе с тем, на наш взгляд, необходима дальнейшая проработка во-

просов совершенствования организационно-экономических отношений в современных интегрированных структурах с целью повышения интегральной эффективности АПК республики.

В экономической науке термин «кооперация» происходит от латинского «*cooperation*», т. е. сотрудничество. В ряде случаев он обозначает ассоциацию физических и юридических лиц или обществ, созданную для взаимной выгоды или в целях покупки и распределения предметов потребления. Основу кооперации составляет общественное разделение труда, а затем производства. Разделение производства обусловливается расчленением трудового процесса на отдельные элементы. В АПК кооперация развивается на основе общих принципов, но с особенностями, обусловленными спецификой агропромышленного производства. Как форма экономических связей она включает сферу деятельности и сотрудничества юридических и физических лиц, осуществляющих все виды взаимосвязанных в технологической цепочке работ от производства до реализации готовой продукции.

Высшей формой кооперации выступает экономическая интеграция (от латинского *integratio* — «восстановление», «восполнение», *integer* — «целый»). Дословно термин «интеграция» означает объединение в единое целое отдельных частей, а применительно к экономической науке — объединение экономических субъектов, выражающееся как в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, так и в создании друг для друга благоприятных условий осуществления экономической деятельности, снятии взаимных барьеров. Экономическая интеграция является объективным процессом, который обусловлен:

- углублением международного разделения труда;
- интернационализацией капитала;
- глобальным характером научно-технического прогресса;
- ростом открытости национальных экономик.

Кооперация и интеграция тесно связаны и взаимообусловлены. Оба эти процесса предполагают концентрацию капитала. Как кооперация, так и интеграция способствуют научно-техническому прогрессу. Посредством кооперации и интеграции формируются новые хозяйственные структуры, способные выстоять в условиях жесткой рыночной конкуренции. Наряду с общими свойствами между кооперацией (в узком ее понимании) и интеграцией имеются отличия. При кооперации в качестве объединяемых объектов выступают предприятия одной отрасли, при интеграции — организации разных отраслей: сельского хозяйства, перерабатывающей промышленности, торговли и др. В большинстве случаев в кооперативных формированиях производится сырье или полуфабрикаты, в интегрированных — готовая продукция. Если кооперативные процессы осуществляются на добровольной основе (по воле объединяемых структур), то интеграционные — по инициативе интеграторов.

Выделяют три формы интеграции: горизонтальную, вертикальную и конгломератную.

Горизонтальная интеграция — это слияние компаний, занимающихся производством однотипной продукции. Получение стоимостных выгод, в основе которых лежит действие эффекта масштаба производства, а также увеличение рыночной доли. Это — основные причины, побуждающие компании объединяться горизонтально. В отдельных случаях горизонтальная интеграция позволяет сократить средние издержки на производство продукции. Подобные типы горизонтальных объединений выгодны и в социальном плане. Однако горизонтальное слияние приводит к сокращению числа компаний, действующих на рынке определенного вида продукта. Так, в агропромышленном комплексе горизонтально могут быть интегрированы отдельные действия крестьянских (фермерских) хозяйств или коллективных предприятий, например, объединено только сырьевое обеспечение или только сбыт готовых продуктов. При общей реализации производители получают прибыль благодаря снижению торговых издержек, выигрывая в конкурентной борьбе. Нужно отметить, что горизонтальная интеграция, организованная для распределения продукции, не изменяет отношений собственности. Но в то же время может осуществляться совместное строительство скотобойни или холодильной установки. Примером горизонтальной интеграции может быть также общая покупка машин для перевозки сырья и продуктов переработки.

Горизонтальная интеграция дает следующие преимущества:

– благодаря расширению торговой силы увеличивается возможность получения более высоких цен при сбыте готовой продукции и приобретение по более низким ценам средств производства;

– расширенный доступ к рыночной и научной информации;

– открытый доступ к внешним источникам финансирования (оформление гарантий и поручительств на получение кредита);

– появление возможности общего инвестирования на реализацию и переработку сырья.

Вертикальная интеграция — это слияние двух или более компаний, которые производят компоненты, необходимые для производства одного вида продукции. Все производственные процессы объединены в одной компании и следуют один за другим. Целью компаний при объединении в вертикальную структуру является сокращение трансакционных издержек, связанных с приобретением необходимых ресурсов.

Конгломерация означает объединение под единым финансовым руководством фирм, не имеющих производственных связей и принадлежащих не только к различным видам производства, но и к различным сферам экономики. Примером конгломератной интеграции в АПК может служить объединение в единую структуру компаний по производству соков и молочных продуктов. Конгломератные слияния схожи с горизонтальными, так как в обоих случаях объединяются производства готовой продукции, однако здесь выпускаемые виды продукции не связаны друг с другом. В основу создания конгломератных структур заложен циклический характер спроса на некоторые виды продукции. Конгломератное объединение позволяет в значительной степени выровнять поток денежных поступлений.

По нашему мнению, наибольший интерес представляет вертикальная интеграция, охватывающая разные стадии воспроизводственного цикла и разные формы хозяйствования. Применительно к агропромышленному комплексу она представляет собой планомерно организованное сотрудничество сельскохозяйственных и промышленных предприятий, осуществляющих в процессе воспроизводства на основе разделения труда различные стадии производственного процесса — производство сырья, его первичную обработку, хранение, переработку и торговлю готовой продукцией.

Особенностью кооперативной формы вертикального типа является то, что сельскохозяйственные товаропроизводители могут состоять одновременно в нескольких кооперативных объединениях, выходить на кооперативные связи с оптовыми рынками, объединяться в интегрированные структуры. Одним из видов вертикальной интеграции является вертикальное слияние, посредством которого корпорация-покупатель расширяет свою операционную деятельность либо на предыдущие производственные стадии, вплоть до поставщиков сырья, либо на последующие производственные стадии — до конечных потребителей продукции корпорации. Основным признаком вертикального слияния является ситуация, когда корпорация-покупатель и корпорация-цель находятся в отраслях, тесно связанных снабженческо-сбытовыми связями. Примером вертикального слияния в молочном подкомплексе является объединение молочного завода с сельскохозяйственными организациями и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами.

В зависимости от того, откуда поступает сигнал интеграции, выделяют прямую (вертикальное слияние «вперед», или «вверх») и обратную (вертикальное слияние «назад», или «вниз») вертикальную интеграцию. При этом используя для расширения своей деятельности вертикальное слияние «вперед», компания-покупатель преследует цель создать для себя источник стабильного спроса на готовую продукцию; при проведении вертикального слияния «назад» целью является создание надежного источника дешевого и качественного сырья для производства своей продукции.

Следует отметить, что с точки зрения сельскохозяйственного товаропроизводителя прямая вертикальная интеграция является предпочтительной, так как открывает перед ним возможность собственной переработки произведенного сырья и создания собственной торговой сети, связывая его таким образом непосредственно с рынком, в то время как при обратной вертикальной интеграции «рынком» для сельскохозяйственной организации будет являться перерабатывающее предприятие-интегратор, при этом роль сельскохозяйственного товаропроизводителя сводится к обеспечению интегратора сырьем.

На практике кооперативных и интеграционных связей в чистом виде не существует, так как интегрированные формирования могут иметь в своем составе кооперативные структуры и наоборот. Поэтому объединительным процессам, происходящим на современном этапе, больше соответствует термин «кооперативно-интеграционные».

Под воздействием кооперативно-интеграционных процессов изменяются функции субъектов хозяйствования, входящих в АПК. Если вне их субъекты хозяйствования сельского хозяйства, перерабатывающей промышленности и обслуживания функционируют обособленно, то в результате кооперации и интеграции формиру-

ются структуры, ориентированные на получение общих результатов.

Необходимость в агропромышленной интеграции обусловлена тем, что она позволяет:

• эффективно распределять сырьевые и финансовые ресурсы между субъектами интеграции;

• сгладить сезонность в аграрном производстве и в получении доходов за счет отраслевой диверсификации;

• уменьшить зависимость от погодных и климатических условий за счет пространственной диверсификации;

• противостоять стихии рынка сельскохозяйственной продукции путем внедрения крупномасштабного планирования на основе изучения спроса и предложения;

• повысить инвестиционную привлекательность сельскохозяйственного производства. С точки зрения независимого инвестора, вложение капитала только в сельское хозяйство представляет большой риск. Гораздо выгоднее и надежнее вложение средств в процесс переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, но оно требует стабильных поставок сырья в достаточном количестве, что вызывает объективную потребность в установлении определенных связей с сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Кооперация и интеграция — взаимозависимые и взаимосвязанные категории. Развитие первой стимулирует вторую. Они имеют одну основу — разделение труда и производства, но проявляются через различные виды кооперативных связей по горизонтали и вертикали и обладают некоторыми отличительными особенностями. Кооперация — это сотрудничество, совместная деятельность самостоятельных физических и юридических лиц с целью производства продукции, оказания услуг, реализации собственных интересов. Интеграция — слияние (объединение) отдельных субъектов хозяйствования. При ней, в отличие от кооперации, обязательно наличие интегратора. Кооперация — добровольное объединение товаропроизводителей путем консолидации их средств с целью создания нужного им формирования, в результате возникает новое юридическое лицо. Интеграция — способ объединения взаимосвязанных технологическим процессом организаций различных отраслей по инициативе интегратора, в качестве которого чаще всего выступают перерабатывающие предприятия, причем не всегда на добровольной основе. Интеграция функционирует на основе экономического механизма согласования интересов всех участников вертикального интегрированного объединения и представляет собой сложную экономическую систему.

На основе изучения литературных источников нами выделены следующие основные **принципы создания агропромышленных интегрированных формирований**:

• согласованности действий участников объединения;

• участия членов интегрированных структур в формировании общего капитала;

• распределения результатов совместной деятельности объединений между их участниками;

• демократичности системы управления объединениями, предусматривающей участие в ней учредителей;

• возврата части имущества в случае ликвидации структуры или выхода участника из ее состава.

В дополнение к основополагающим нами предложены следующие **принципы создания агропромышленных интегрированных структур в агропромышленном комплексе Республики Беларусь**: принцип добровольности создания, принцип полного охвата, принцип материальной заинтересованности, принцип поддержки инновационной активности участников.

Принцип добровольности создания заключается в том, что решение о вступлении организации в агропромышленное интегрированное объединение принимается в соответствии с ее уставом: по решению собрания акционеров (в акционерных обществах), вкладчиков (в обществах с ограниченной ответственностью), членов (в кооперативах). На практике агропромышленные интегрированные структуры создаются нередко по инициативе органов управления АПК. Отсюда очень важно, чтобы процесс агропромышленной интеграции осуществлялся на принципах не принужденной, а убежденной добровольности, чтобы он не сводился к очередному «витку» реформирования предприятий АПК.

Принцип полного охвата заключается в том, что, во-первых, создание агропромышленной интегрированной структуры осуществляется по принципу вертикальной интеграции, то есть с привлечением организаций по производству, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции; во-вторых, с учетом недозагрузки производственных мощностей на большинстве перерабатывающих организаций, представляется целесообразным обеспечить участие в интегрированной структуре всех сельскохозяйственных

Таблица 1 — Отличительные черты принципов создания и функционирования кооперативных и интегрированных структур

Признак	Основополагающие принципы	
	Кооперативная структура	**Интегрированная структура**
Цель создания	Забота об обществе	Получение прибыли на вложенный капитал
Организация управления структурой	Один участник — один голос	Пропорционально вложенным средствам
Инициатива создания	Добровольность создания	Создается по инициативе предприятия-интегратора
Распределение прибыли	Пропорционально трудовому участию	Пропорционально вложенным средствам
Экономическое участие членов	Равное экономическое и (или) трудовое участие	Размер вклада определяется индивидуально
Автономность и независимость структуры	Поддержка независимости и контроль со стороны участников	Возможно участие в других рыночных структурах на различных условиях
Сотрудничество с аналогичными структурами	Взаимодействие с целью укрепления кооперативного движения	Взаимодействие с другими рыночными структурами на взаимовыгодной основе

Источник: собственная разработка по материалам исследований

организаций, входящих в сырьевую зону организации-переработчика.

Принцип материальной заинтересованности. При объединении производственных, трудовых и финансовых ресурсов участников объединения эффективность их совместной деятельности выше, чем при автономном функционировании. При этом важно обеспечить каждому участнику право на долю прибыли, получаемой объединением, в том числе и на долю ее прироста, в противном случае участники будут стремиться к независимому существованию, и объединение распадется.

Принцип поддержки инновационной активности участников. Высокий уровень риска, связанный с ведением сельского хозяйства, особенно земледелия, в сочетании с высокими затратами на новые технологии снижает экономический и социальный эффект от их внедрения, тем самым препятствуя инновационной деятельности сельскохозяйственных производителей. С учетом того, что вопросы развития сельского хозяйства лежат в плоскости стратегических интересов, необходимо на государственном уровне расширять возможности сельскохозяйственных организаций в сфере внедрения инноваций.

Нами проанализированы современные кооперативные принципы, принятые Международным кооперативным альянсом в 1995 г., в сравнении с принципами построения и функционирования интегрированных структур и разработаны научные рекомендации по построению и функционированию интегрированных структур в целях повышения эффективности АПК Республики Беларусь (табл. 1).

В качестве основных форм и моделей корпоративных структур, наиболее приемлемых для развития в аграрной отрасли республики, выступают концерны, ассоциации, аграрные финансово-промышленные группы (АФПГ) и холдинги. Та или иная форма объединения определяется целью создания, особенностями организации, возможностями взаимодействия и экономическими интересами участников. Развитие отдельных видов корпоративных структур в агропромышленном комплексе требует более детального рассмотрения.

Концерн —это форма хозяйствования, возникающая при объединении компаний нескольких отраслей и централизации в его составе научно-технических, производственных, финансовых, инвестиционных, внешнеэкономических и других функций. Другими словами, это объединение коммерческих организаций, в состав которого входят сельскохозяйственные, перерабатывающие, промышленные, финансовые и торговые, научно-исследовательские учреждения, учебные центры, обеспечивающие деятельность многоотраслевого комплекса. Концерн создается с целью проведения единой экономической и хозяйственной политики в определенной отрасли для обеспечения повышения эффективности ее работы. Свою деятельность концерн осуществляет в соответствии с принципами коммерческой организа-

ции, причем его члены сохраняют юридическую самостоятельность. Концерн является наиболее жесткой формой интеграции в АПК с точки зрения выстраивания системы управления, его участники фактически подчинены единому хозяйственному руководству. Функции головной компании, как правило, выполняет перерабатывающее предприятие, которое является держателем контрольных пакетов акций дочерних предприятий — в рамках данной формы полностью контролируется деятельность образующих ее компаний. Концерн обычно возглавляет генеральный директор, при котором образуется совет из представителей предприятий-участников. Они выполняют функции отраслевого управления, обеспечивающие пропорциональное и согласованное развитие организаций, входящих в состав объединения. Данные предприятия связаны между собой системой участия в капитале, совместными разработками, патентно-лицензионными соглашениями, финансовыми потоками, тесной производственной кооперацией. Характерная особенность концерна — ориентация на рациональное сочетание централизации функций финансового менеджмента и стратегического управления объединением. В его рамках централизовано финансово-экономическое управление, бизнес-планирование, проведение НИОКР, ценообразование, использование производственных мощностей, кадровая политика и т. д.

Предприятия агропромышленного комплекса по договору между собой могут создавать ассоциации. Ассоциация, согласно п. 1 ст. 121 Гражданского Кодекса Республики Беларусь, представляет собой объединение коммерческих организаций, создаваемое в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов. Она не является коммерческой организацией и имеет своей целью оказание управленческих услуг участникам. Агропромышленная ассоциация, в отличие от других форм объединений сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий, имеет ограничения в осуществлении предпринимательской деятельности. Если другие некоммерческие организации могут заниматься предпринимательством путем непосредственного производства товаров и услуг, приобретения и реализации ценных бумаг, имущественных и неимущественных прав, путем участия в коммандитных товариществах в качестве вкладчиков, то ассоциация имеет право заниматься предпринимательской деятельностью только путем создания хозяйственного общества и товарищества и участия в них. Предприятия в составе ассоциации сохраняют хозяйственную самостоятельность и права юридического лица. Ассоциация организует свою деятельность на основе учредительного договора, подписанного ее членами, и утвержденного ими устава. В учредительном договоре определяется порядок совместной деятельности по созданию юридического лица, условия передачи ему своего имущества и участия в его деятельности, вопросы управления, выхода из его состава членов и вступления в ассоциацию новых участников. Состав и компетенция органов управления данного вида объединений определяются в его уставе. Как правило, они представлены общим собранием членов ассоциации (высший орган), советом и исполнительным органом. Для оперативного управления деятельностью ассоциации, по согласованию между членами совета, нанимается директор, а в соответствии с выполняемыми функциями формируется исполнительный аппарат, состоящий из ряда служб. При образовании ассоциации учитывается экономическая целесообразность создания и возможность экономии затрат на функциях, которые централизуются в ее составе из-за невыгодности их выполнения отдельными предприятиями, основное назначение ассоциации сводится к выполнению функций хозяйственного органа самоуправления, согласованию интересов товаропроизводителей и переработчиков продукции, совместной реализации общих программ сбалансированного развития участников, повышению экономической эффективности функционирования предприятий агропромышленного комплекса. Создание ассоциации в АПК позволяет не только координировать предпринимательскую деятельность ее членов, представлять и защищать их имущественные интересы, но и рационально использовать материально-техническую базу предприятий-участников, более эффективно осваивать научные разработки. Сосредоточение отдельных координирующих, технологических и других функций в ассоциации освобождает ее членов от материальных и трудовых затрат в той сфере деятельности, которую берет на себя объединение.

В аграрном секторе Беларуси особого внимания заслуживает опыт функционирования финансово-промышленных групп (АФПГ). АФПГ — это форма экономической интеграции юридически самостоятельных субъектов для реализации технологических, инвестиционных или иных проектов (программ), способствующих повышению конкурентоспособности и увеличению объ-

емов производства, расширению рынков сбыта реализуемых товаров и услуг, созданию новых рабочих мест, совместному решению ряда других задач. Сельскохозяйственные, перерабатывающие и обслуживающие предприятия, входящие в состав аграрной финансово-промышленной группы, работают по замкнутому производственно-финансовому циклу на конечный результат и осуществляют хозяйственную деятельность на основе договора и устава о создании АФПГ. В отличие от других форм корпоративных структур (концернов, холдингов), создаваемых в агропромышленном комплексе, финансово-промышленные группы объединяют под контролем головной (материнской) компании юридически и хозяйственно самостоятельные фирмы и предприятия, относящиеся к различным отраслям экономики: банки, страховые компании, пенсионные фонды и другие финансово-кредитные учреждения, а также промышленные, торговые, строительные и транспортные организации. Причем особая роль в деятельности АФПГ отводится банку, который способен привлечь под свои гарантии дополнительные финансовые ресурсы по программам и инвестиционным проектам финансово-промышленной группы. Создание АФПГ обуславливается потребностью обеспечения взаимовыгодных условий и рациональной координации работы сельскохозяйственных товаропроизводителей всех форм собственности и хозяйствования, перерабатывающих и обслуживающих предприятий, торговли, финансовых структур, активизацией внутриотраслевой и межотраслевой диверсификации капитала. Высшим органом управления аграрной финансово-промышленной группы является совет директоров (управляющих), который включает представителей всех его участников. Участники АФПГ для координации своей хозяйственной деятельности и ведения дел создают центральную компанию в форме акционерного общества. Необходимость такой организации обусловлена тем, что аграрная финансово-промышленная группа не имеет статуса юридического лица, а также требованием наличия единого представителя в общей технологической цепи «производство–переработка–сбыт готовой продукции». В качестве такого звена может быть использовано одно из предприятий группы (головная организация). Однако практика показывает, что предпочтительнее создание центральной компании, так как головное предприятие, выполняющее функции центральной компании, при управлении объединением во многих случаях руководствуется своими личными интересами, в то время как центральная компания обеспечивает консолидацию интересов всех участников АФПГ посредством введения экономически обоснованного механизма формирования и распределения доходов. Она выступает от имени участников в отношениях, связанных с созданием и деятельностью АФПГ; ведет сводный (консолидированный) учет, баланс и отчетность в части деятельности группы и в порядке, установленном законодательством; подготавливает отчет о деятельности АФПГ; выполняет в интересах участников группы финансовые операции в соответствии с законодательством. Кроме того, центральная компания осуществляет маркетинговое и консультативное обслуживание предприятий-участников; разработку и реализацию программ по освоению новых технологий, привлечению инвестиций; организацию выставок, ярмарок и аукционов; создание и использование централизованных фондов. Иная деятельность центральной компании по ведению дел группы устанавливается ее уставом и договором о создании АФПГ. Прибыль аграрной финансово-промышленной группы является консолидированной прибылью ее участников. При ведении группой сводного баланса прибыль отражается на балансе центральной компании. Порядок и направления расходования образовавшейся прибыли или покрытия убытков определяются решением совета управляющих, если иное не предусмотрено договором о создании АФПГ. Отличительной чертой финансово-промышленной группы является применение трансфертных или внутрикорпоративных цен.

Одной из наиболее перспективных моделей корпоративных структур, получившей в последнее время широкое распространение в республике, является холдинг. Проведенные нами исследования показывают, что в последнее время получают распространение холдинговые компании в развитых странах. В США функционирует более 6 тыс. холдингов и более 35 тыс. их отделений, которые контролируют активы, превышающие 2 трлн долларов США.

Холдинговая компания (holding company) — система коммерческих организаций, которая включает в себя управляющую компанию, владеющую контрольными пакетами акций и (или) паями дочерних компаний, и дочерние компании. Управляющая компания может выполнять не только управленческие, но и производственные функции.

Холдинговые компании образуются для определенной цели. Это, как правило, завоевание новых секторов рынка и (или) снижение издержек.

Оба эти фактора повышают стоимость компании, ее капитализацию, и для достижения этой цели необходима эффективная работа всей системы, а не только управляющей компании. Типичным примером образования холдинговой компании является обособление структурных подразделений нерентабельного предприятия в виде юридических лиц с участием холдинговой компании в формировании их уставного капитала. Доля холдинговой компании в уставном капитале дочерних фирм может быть 100%, более 50% (так называемый контрольный пакет акций) и менее 50%.

Смешанные холдинговые компании типичны в качестве головных материнских компаний современных ТНК. Как правило, они являются многоотраслевыми объединениями (концернами и конгломератами) организационно связанных между собой предприятий различных сфер деятельности. Чистые холдинговые компании более характерны для промежуточного звена, субхолдингов. Задачами холдинговой компании в обоих случаях являются реальный контроль и управление деятельностью дочерних предприятий, сбор и репатриация дивидендов, получаемых от дочерних структур. Холдинговые компании, как правило, создаются в форме корпорации, которая владеет пакетом акций на предъявителя другой корпорации, достаточным для установления над ней делового контроля.

Функционирование холдинговой компании на рынке имеет ряд преимуществ перед отдельно взятыми компаниями: возможность создания замкнутых технологических цепочек от производства сырья до выпуска готовой продукции и доведения ее до потребителя, экономия на торговых, маркетинговых и прочих услугах, использование преимуществ диверсификации производства, единая налоговая и кредитно-финансовая политика, возможность варьирования финансовыми и инвестиционными ресурсами в рамках холдинговой системы. Кроме того, каждое предприятие, войдя в холдинговую систему и получив акции холдинга в обмен на переданную ему долю своих акций, становится экономически заинтересованным в эффективной деятельности всех субъектов холдинга.

Холдинговая компания может контролировать значительное число компаний, различных по сфере деятельности и отраслевой принадлежности, суммарный капитал которых намного превышает активы материнской компании. Высшим органом управления холдинговой компании является общее собрание акционеров, а ее исполнительным органом — правление. Как правило, правление, состоящее из директоров дочерних обществ, направляет политику и контролирует деятельность холдинговой системы в целом в соответствии с теми пакетами акций, которыми они владеют. Советы директоров дочерних предприятий назначаются руководством холдинга и действуют в качестве его доверенных лиц. В ведении головной компании холдинга находятся вопросы выработки стратегии, формулировка целей развития, осуществление координационных и коммуникационных связей между субъектами холдинговой системы, единое финансовое руководство в целях оптимального распределения и использования ресурсов и привлечения капитала, подбор и утверждение высшего управленческого персонала, аудиторская деятельность, управление всеми видами ресурсов. Тактические вопросы деятельности компании находятся в ведении ее дочерних обществ, имеющих самостоятельность в принятии решений, касающихся их оперативной деятельности на рынке.

Холдинговые компании осуществляют общее стратегическое руководство, вырабатывают рекомендации, распоряжения и директивы, используют своих представителей, участвующих в наблюдательных советах дочерних обществ, для реализации своей стратегической линии, обладают правом вето, используют разнообразные экономические и финансово-кредитные рычаги воздействия на дочерние структуры. Нами определены следующие *преимущества холдинговой компании*:

- холдинг является более простым с юридической точки зрения и менее дорогостоящим способом обретения контроля над другой формой, чем слияние, поглощение или покупка активов другой фирмы;
- при создании холдинга материнская компания учитывает добровольность и мнение дочернего общества;
- создание дочерних обществ, контролируемых холдингом, позволяет корпорации получить юридические основания для проникновения на рынки стран, где деятельность корпоративных структур ограничена.

Согласно законодательству Республики Беларусь, холдингом признается объединение коммерческих организаций (участников холдинга), в котором:

1) одна из коммерческих организаций является управляющей компанией холдинга в силу возможности оказывать влияние на решения, принимаемые другими коммерческими организа-

циями — участниками холдинга (дочерними компаниями холдинга), на основании:

1.1. владения 25 процентами и более простых (обыкновенных) акций (долей в уставных фондах) дочерних компаний холдинга;

1.2. управления деятельностью дочерних компаний холдинга — унитарных предприятий, учрежденных управляющей компанией холдинга, либо по отношению к которым управляющая компания холдинга приобрела статус учредителя по иным основаниям, предусмотренным законодательными актами;

2) физическое лицо — собственник простых (обыкновенных) акций (долей в уставных фондах) коммерческих организаций в размерах 25 процентов и более (далее — собственник), осуществляет управление (участвует в управлении) этими коммерческими организациями без образования управляющей компании холдинга. В этом случае все участники холдинга считаются его дочерними компаниями.

Классическая схема объединения холдингового типа представлена на рис. 1.

Важнейшим звеном в структуре холдинга является материнская (головная, основная) компания.

Следует различать материнскую (головную, основную) и управляющую компании. В первом случае компания является руководящим органом управления предпринимательского объединения. Во втором случае речь идет о компании, осуществляющей функции исполнительного органа холдинговой или дочерней организации, т. е. предусматривается возможность передачи функций исполнительного органа общества управляющей организации.

Таким образом, можно выделить три основополагающих признака холдинга:

1. Долевое участие в капитале и контроль (управление) за деятельностью дочерних и зависимых компаний;

2. Юридическая независимость структур, объединяющихся посредством холдинга (все участники холдинга зарегистрированы и обладают правовым статусом юридического лица);

3. Единая экономическая, финансовая, инвестиционная, налоговая политика.

В современной экономической литературе в зависимости от признака классификации выделяют различные типы холдингов.

1. В зависимости от способа установления контроля головной компании над дочерними фирмами выделяют:

Рисунок 1 — Классическая схема холдинга
Источник: собственная разработка

• имущественный холдинг, в котором материнская компания владеет контрольным пакетом акций дочерней;

• договорной холдинг, в котором у головной компании нет контрольного пакета акций дочернего предприятия, а контроль осуществляется на основании заключенного между ними договора.

2. В зависимости от видов работ и функций, которые выполняет головная компания, различают:

• чистый холдинг, в котором головная компания владеет контрольными пакетами акций дочерних предприятий, но сама не ведет никакой производственной деятельности, а выполняет только контрольно-управленческие функции;

• смешанный холдинг, в котором головная компания ведет хозяйственную деятельность, производит продукцию, оказывает услуги, но при этом выполняет и управленческие функции по отношению к дочерним предприятиям.

3. С точки зрения производственной взаимосвязи компаний выделяют:

• интегрированный холдинг, в котором предприятия связаны технологической цепочкой, т. е. под руководством головной компании объединены предприятия по производству, транспортировке, переработке и сбыту продукции;

• конгломератный холдинг, который объединяет разнородные предприятия, не связанные технологическим процессом. Каждое из дочерних предприятий ведет свой бизнес, ни в коей мере не зависящий от других.

4. В зависимости от степени взаимного влияния компаний различают:

• классический холдинг, в котором головная компания контролирует дочерние фирмы в силу своего преобладающего участия в их уставном капитале. Дочерние предприятия, как правило, не владеют акциями головной компании, хотя абсолютно исключить такую возможность нельзя. В ряде случаев они имеют мелкие пакеты акций материнской компании;

Таблица 2 — Преимущества и недостатки холдинговой структуры

Критерии	Преимущества	Недостатки
Производственные	Эффект масштаба Оптимизация использования производственных мощностей. Сокращение трансакционных издержек. Диверсификация бизнеса. Оптимизация сочетания отраслей. Глубокая переработка сырья и сокращение его потерь	Монополизация рынка
Организационные	Проведение согласованной стратегической политики компании. Единый аппарат управления, исключение подразделений, дублирующих функции друг друга	Сложность управления в связи с разнородностью объектов управления (особенно в случае большого количества участников)
Финансовые	Повышение финансовой устойчивости. Рост рыночной стоимости компании. Уход от двойного налогообложения. Диверсификация активов	Возможно финансирование отстающих предприятий за счет эффективно работающих участников холдинга
Инновационные	Перспективы привлечения значительных финансовых средств для разработки и внедрения различных видов инноваций	Риск высоких убытков при неудачном выборе инноваций для внедрения
Кадровые	Единая кадровая политика. Рост мотивации труда за счет расширения возможностей карьерного роста, повышения квалификации и материального стимулирования сотрудников	Завышенные требования к управленческому персоналу ввиду особой сложности управления громоздкой структурой

Источник: Собственная разработка по материалам исследований

• перекрестный холдинг, при котором предприятия владеют контрольными пакетами акций друг друга. Такая форма холдингов характерна для Японии, где банк владеет контрольным пакетом акций предприятия, а оно обладает контрольным пакетом акций банка. Таким образом, происходит сращивание финансового и промышленного капитала, что, с одной стороны, облегчает предприятию доступ к финансовым ресурсам, имеющимся у банка, а с другой стороны, дает банкам возможность полностью контролировать деятельность дочерних фирм, предоставляя им кредиты.

5. В зависимости от организационной структуры выделяют:

• горизонтальные холдинги — объединение однородных бизнесов, представляющие собой филиальные структуры, которыми управляет головная компания;

• вертикальные холдинги — объединение предприятий в одной производственной цепочке (добыча сырья, переработка, выпуск продуктов потребления, сбыт). Следует отметить, что в сфере агропромышленного производства по принципу вертикальной интеграции создано большинство зарубежных холдингов;

• диверсифицированные холдинги — объединение предприятий, напрямую не связанных ни торговыми, ни производственными отношениями.

Следует отметить, что в настоящее время практически все крупнейшие компании США и Западной Европы имеют холдинговую структуру, а во многих развитых странах распространены холдинги и в форме государственных организаций, которые создаются, как правило, в отраслях, относящихся к естественным монополиям, либо в отраслях, где утрата государственного контроля не желательна по стратегическим соображениям (к примеру, топливно-энергетический комплекс). Отличительной особенностью холдинговой формы интеграции, объясняющей ее широкое распространение, является, на наш взгляд, оптимальное сочетание существенной степени централизации управленческих полномочий с одновременным сохранением за подчиненными предприятиями высокого уровня оперативной самостоятельности, что делает такие объединения относительно гибкими. В то же время холдинговая структура наряду с достоинствами обладает и недостатками, зачастую вытекающими из самой природы холдинга как формы организации бизнеса. Преимущества и недостатки холдинговой структуры по видам систематизированы автором и представлены в табл. 2.

В настоящее время в республике идет активный процесс формирования холдингов в различных отраслях экономики, в том числе и в агропромышленном комплексе. В молочнопродуктовом подкомплексе на базе ведущих предприятий-интеграторов созданы региональные интегрированные формирования холдингового типа. Характерной чертой отечественных агрохолдингов является их формирование по принципу горизонтальной интеграции, при этом не предусматривается вхождение в состав холдинговых структур на правах дочерних компаний непосредственных производителей сырья и образование на областном уровне вертикально интегрированного формирования, объединяющего все звенья технологической цепи по производству и реализации молочных продуктов. В состав холдинговых структур входят лишь те сельскохозяйственные предприятия, которые в процессе реорганизации были присоединены к организациям по переработке сырья и являются их филиалами, не имеющими юридической самостоятельности. В то же время на локальном уровне в республике созданы и достаточно успешно функционируют такие субъекты вертикальной интеграции, как агрокомбинаты «Снов», «Дзержинский», «Ждановичи», ОАО «Беловежский» и другие менее крупные предприятия.

Интеграция предприятий в рамках одной отрасли предполагает объединение их производственного потенциала, реализацию единой маркетинговой политики, централизацию поставок продукции на экспорт, то есть главным образом мобилизацию внешних возможностей предприятий, тогда как остаются незадействованными внутренние резервы снижения себестоимости продукции и повышения ее качества. Функционирование же вертикальной интегрированной структуры предполагает наличие внутреннего механизма трансфертного ценообразования на промежуточный продукт, способствующего снижению трансакционных издержек, удешевлению конечной продукции подкомплекса, сглаживанию противоречий между экономическими интересами партнеров по агробизнесу, а также оптимизации налоговых выплат.

Литература

1. Воробьёв, И. П. Кооперация и конкуренция / И. П. Воробьёв, Е. И. Сидорова, Т. И. Ленская; Респ. науч. унитарное предприятие «Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси». – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2012. — 267 с.

2. Гусаков, В. Г. Кооперативно-интеграционные отношения в аграрном секторе экономики / В. Г. Гусаков, М. И. Запольский; НАН Беларуси, ИСИ в АПК НАН Беларуси. — Минск: Беларуская навука, 2010. — 294 с.

3. Запольский, М. И. Проблемы создания эффективных агрохолдингов в отечественном АПК: экономический аспект / М. И. Запольский // Аграрная экономика. — 2010. — № 5. — С. 16–21.

4. Ушачев, И. Г. Организационно-экономический механизм развития агрохолдингов / И. Г. Ушачев // АПК: экономика, управление. — 2007. — № 5. — С. 9–14.

5. Чаянов, А. В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации / А. В. Чаянов. — М.: Наука, 1991. — 454 с.

6. Шпак, А. П. Потенциал конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности Беларуси в условиях формирования ЕЭП / А. П. Шпак, А. В. Пилипук, Т. В. Мицкевич // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. — 2013. — № 9. — С. 16–27.

Материал поступил в редакцию 03.10.2016.

Современное состояние и перспективы развития зерноперерабатывающих предприятий Республики Беларусь

Майсюк Екатерина Васильевна,
магистр экономических наук,
аспирант кафедры инновационного менеджмента
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

Данная статья посвящена анализу состояния, тенденций развития, проблем белорусских зерноперерабатывающих предприятий. На основе проведенного исследования обосновано утверждение, что перспективными направлениями повышения эффективности и конкурентоспособности отечественных зерноперерабатывающих предприятий являются их технико-технологическое и организационное совершенствование.

Статья публикуется в рамках выполнения научно-исследовательской работы «Модернизация (инновационное обновление) промышленного комплекса Беларуси в условиях евразийской интеграции» (НИР БГУ №790/97; госрегистрация №20161677; задание ГПНИ «Экономика и гуманитарное развитие белорусского общества» (2016–2020 гг.)) при содействии Главного управления по хлебопродуктам Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь (начальник — В. П. Побединский).

The article is devoted to the analysis of conditions, tendencies of development and problems of Belarus grain processing enterprises. On the basis of the research it was proved, that perspective directions of increasing the efficiency and competitiveness of domestic grain processing enterprises are their technical-technological and organizational improvement.

The article is published in frameworks of performance of research work «Modernization (innovative updating) of industrial complex of Belarus in the conditions of the eurasian integration» (NCI BSU №790/97; state registration №20161677; State Scientific Research Program task «Economy and humanitarian development of Belarus society» (2016–2020)) with assistance of Central Administrative Board on Bakery of the Ministry of Agriculture and Food of Belarus (chief — V. P. Pobedinsky).

Особое место в агропромышленном комплексе Республики Беларусь занимает зернопродуктовый подкомплекс, который представляет собой производственно-экономическую систему отраслей и функциональных подразделений, участвующих в производстве зерна и продуктов его переработки и сбыте продукции.

Неотъемлемой частью зернопродуктового подкомплекса выступают зерноперерабатывающие предприятия, прежде всего это системы хлебопродуктов, которые осуществляют закупку и прием продовольственного и фуражного зерна, сортовых семян, их переработку в отраслях промышленности (элеваторной, мукомольно-крупяной, комбикормовой, хлебопекарной, макаронной).

Часть предприятий зерноперерабатывающей промышленности (примерно 50% всего объема производства мукомольно-крупяной и комбикормовой продукции) объединял Департамент по хлебопродуктам. С 1 июля 2013 года Департамент по хлебопродуктам Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь был реорганизован путем присоединения его к Министерству сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь (далее — Минсельхозпрод), согласно приказу Минсельхозпрода Республики Беларусь от 23 апреля 2013 г. № 127

Рисунок 1 – Структура отрасли хлебопродуктов

Источник: данные Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь

на основании Указа Президента Республики Беларусь от 12 апреля 2013 г. № 168 «О некоторых мерах по оптимизации системы государственных органов и иных государственных организаций, а также численности их работников». В структуре центрального аппарата Минсельхозпрода появилось еще одно структурное подразделение — Главное управление по хлебопродуктам [6, 7].

Остальную часть (50%) производят предприятия Белкоопсоюза, областных исполнительных комитетов, а также юридические лица без ведомственной подчиненности.

Надо сказать, что разница в работе Департамента по хлебопродуктам и Главного управления по хлебопродуктам, безусловно, существует. Департамент работал как мобильная многопрофильная структура. В его состав входили многочисленные службы: производственные, техническая, экономическая, финансовая, юридическая, кадровая и др. Главное управление более локально. В сферу его деятельности входят вопросы, связанные с производством и экспортом готовой продукции, ее реализацией на внутреннем рынке, инвестициями, техперевооружением предприятий. Департамент рассматривал деятельность организаций хлебопродуктов в целом. И в пределах своих компетенций принимает соответствующие управленческие решения. А Главное управление по хлебопродуктам — одна из служб в составе Минсельхозпрода, работающая совместно с другими министерскими секторами и службами (экономическими, финансовыми, юридическими, кадровыми и др.) над решением поставленных задач [5, с. 23].

Значимость предприятий хлебопродуктов в настоящее время не уменьшается, а напротив все больше возрастает. Комбинаты хлебопродуктов производят из зерна муку, комбикорма, крупу, хлебозаводы — кондитерские и хлебобулочные изделия. А так как организации хлебопродуктов в большинстве своем являются многоотраслевыми интегрированными структурами, то, кроме указанных выше видов продукции, они производят свинину и мясо крупного рогатого скота (КРС), птицы, а также молоко, продукцию растениеводства и т.д. И эти направления сегодня продолжают развиваться.

Структуру отрасли хлебопродуктов Беларуси изобразим на рис. 1.

В структуре производства продукции, выпускаемой зерноперерабатывающими предприятиями системы хлебопродуктов, в стоимости

Таблица 1 – Удельный вес по видам продукции, выпускаемой зерноперерабатывающими предприятиями системы хлебопродуктов, в стоимости промышленной продукции за 2014 год

Наименование области и предприятия	Всего	в том числе:					
		Комбикорм. продукция (для с/х и дом. животных)	Мука	Крупа	Макарон. изд.	Сельхоз. продукция	Прочее
Брестская область							
ОАО «Брестхлебопродукт»	100,0		86,0	12,2			1,8
ОАО «Барановичский КХП»	100,0	73,8	17,0	0,3			8,9
ОАО «Березовский ККЗ»	100,0	76,0				0,4	23,6
ОАО «Дрогичинский ККЗ»	100,0	96,1	0,02			3,4	0,4
ОАО «Жабинковский ККЗ»	100,0	97,4	0,03				2,6
ОАО «Пинский КХП»	100,0	76,9	22,6	0,4		0,1	
Итого по области	100,0	77,2	14,5	0,9		0,4	7,0
Витебская область							
ОАО «Витебский КХП»	100,0	67,9	30,4	1,7		0,02	0,003
ОАО «Полоцкий КХП»	100,0	72,5	23,1	0,2	0,003	1,1	3,0
ОАО «Оршанский КХП»	100,0	83,3	14,2	0,1			2,4
ОАО «Миорский ККЗ»	100,0	97,7		2,3			
ОАО «Глубокский ККЗ»	100,0	82,1		0,2		4,4	13,3
Итого по области	100,0	76,4	17,4	0,5	0,001	1,3	4,4
Гомельская область							
ОАО «Гомельхлебопродукт»	100,0	59,8	20,1	7,5			12,6
ОАО «Речицкий КХП»	100,0	82,9	5,0				12,1
ОАО «Калинковичихлебопродукт»	100,0	86,8	13,2				
Итого по области	100,0	74,3	13,5	3,1			9,1
Гродненская область							
ОАО «Агрокомбинат «Скидельский»	100,0	40,4	6,5	1,4		37,6	14,0
ОАО «Лидахлебопродукт»	100,0	43,2	43,6	0,5	2,7	9,5	0,5
ОАО «Новоельнянский КХП»	100,0	100,0					
Итого по области	100,0	43,4	15,5	1,1	0,7	29,2	10,1
Минская область							
ОАО «Вилейский ККЗ»	100,0	100,0					
ОАО «Клецкий ККЗ»	100,0	95,2				2,8	1,9
ОАО «Лошницкий ККЗ»	100,0	100,0					
ОАО «Молодечненский КХП»	100,0	55,7	43,4	0,6		0,4	
ОАО «Пуховичский КХП»	100,0	100,0					0,001
ОАО «Слуцкий КХП»	100,0	76,8	12,1	0,5			10,6
Филиал «Негорельский КХП» ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский»	100,0	96,3					3,7
Итого по области	100,0	88,7	7,1	0,2		0,2	3,8
Могилевская область							
ОАО «Климовичский КХП»	100,0	43,8	40,3	0,2		0,7	15,0
ОАО «Могилевхлебопродукт»	100,0	57,2			0,1	14,6	28,1
Итого по области	100,0	50,3	20,9	0,1	0,04	7,4	21,3
Итого по зерноперерабатывающим предприятиям	100,0	68,4	14,0	1,0	0,2	8,3	8,1

Источник: авторская разработка по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь

промышленной продукции за 2014 год на долю комбикормовой пришлось около 68,4%, мукомольной — 14%, крупяной — 1%, макаронной — 0,2%, сельскохозяйственной — 8,3%, прочая продукция составила — 8,1%. И если в Брестской, Витебской, Гомельской, Минской, Могилевской областях наибольший удельный вес составила комбикормовая и мукомольная продукция, то в Гродненской области почти 30% пришлось на долю сельскохозяйственной продукции, и больше всего на ОАО «Агрокомбинат «Скидельский» (табл. 1).

Это связано с тем, что 15 лет назад началось реформирование ОАО «Гроднохлебопродукт» в соответствии с концепцией создания областного производственно-финансового холдинга, согласованной Министерством сельского хозяйства и продовольствия и Гродненским облисполкомом. В результате реформирования ОАО «Гроднохлебопродукт» в 2001 году ему передан по договору безвозмездного пользования и впоследствии им выкуплен свиноводческий комплекс «Желудокский» Щучинского района, мощностью 24 тыс. голов выращивания свиней в год, в 2002 году — свиноводческий комплекс «Самаровичи» Зельвенского района мощностью 24 тыс. голов выращивания свиней в год, который в 2003 году также был выкуплен обществом, в 2003 году в процессе реорганизации к ОАО «Гроднохлебопродукт» присоединены: ОАО «Росский комбикормовый завод», колхоз «Шиловичи» Волковысского района и ОАО «Щучинхлебопродукт». На базе ОАО «Росский комбикормовый завод», в состав которого вошел свиноводческий комплекс «Шиловичи» мощностью 24 тыс. голов выращивания свиней, создано унитарное предприятие. Колхоз «Шиловичи» преобразован в унитарное предприятие «Шиловичи-Агро», в 2004 году в результате реорганизации присоединены ОАО «Слонимский комбикормовый завод» и СПК «Дубно» Мостовского района. На базе их созданы унитарные предприятия «Слонимское» и «Дубно». А свиноводческий комплекс мощностью 24 тыс. голов выращивания свиней в год выделен в филиал «Мостовский кумпячок»; в 2005 году в результате реорганизации присоединен СПК «Хартица» Мостовского района, который вошел в состав ЧУП «Дубно» и в этом же году в состав ОАО «Гроднохлебопродукт» передано убыточное республиканское унитарное сельскохозяйственное производственное предприятие «Племптицерепродуктор «Юбилейный», ставшее филиалом «Скидельская птицефабрика»; в 2008 году в состав акционерного общества вошли СПК «Скидельский» Гродненского района и СПК «Прогресс-Князево» Зельвенского района, на базе которых созданы частные сельскохозяйственные унитарные предприятия «Скидельское» и «Князево». Также в 2008 году присоединено ОАО «Волковысская птицефабрика», которое стало отделением Волковыск филиала «Скидельская птицефабрика» [9]. Надо сказать, что каждое присоединенное предприятие должно было провести реконструкцию и модернизацию производства, внедрить новейшие технологии, системы контроля качества и строить новые производственные мощности. В итоге 2 апреля 2012 года было зарегистрировано ОАО «Агрокомбинат «Скидельский», в состав которого вошли 10 филиалов, территориально расположенных в Гродненском, Волковысском, Зельвенском, Мостовском, Слонимском и Щучинском районах. Теперь предприятие получает выгоду от своих должников: на практике получилось так, что комбикорма поставляются для собственных подразделений, поэтому больше не возникает проблем с оплатой. ОАО «Агрокомбинат «Скидельский» занимается сельским хозяйством в комплексе. Хозяйственная деятельность холдинга представляет собой замкнутый цикл: производство сельскохозяйственной продукции — переработка — реализация. Основными видами деятельности холдинга являются производство растениеводческой продукции; заготовка и хранение зерна, семян рапса; производство комбикормовой и мукомольно-крупяной продукции; получение молока; выращивание свиней, КРС и птицы; переработка маслосемян рапса; реализация продукции через оптовую и розничную торговлю. Сельскохозяйственную продукцию выпускают и другие зернопереработывающие предприятия Беларуси, однако по сравнению с ОАО «Агрокомбинат «Скидельский» их объемы производства не настолько значительны. Агрокомбинат «Скидельский» стал первым официально зарегистрированным холдингом такого плана для белорусского рынка продовольствия.

В состав ОАО «Агрокомбинат «Скидельский» вошли практически все предприятия хлебопродуктов Гродненской области, за исключением ОАО «Лидахлебопродукт» и УП «Сморгонский КХП». Анализ финансовых показателей деятельности предприятий хлебопродуктов Гродненской области за 2014 год показал, что это отразилось и на результатах работы как по области, так и на результатах работы Лидского и Сморгонского комбинатов хлебопродуктов в частности. Так за 2014 год чистая прибыль (убыток) предприятий хлебопродуктов Гродненской области состави-

ла -120 166 млн руб., в частности ОАО «Лидахлебопродукт» — -146 103 млн руб., УП «Сморгонский КХП» — -13 684 млн руб.

Результаты работы ОАО «Агрокомбинат «Скидельский» показывают, что в результате интеграции отдельных предприятий в единую систему возрастает эффективность их деятельности за счет так называемого положительного системного эффекта подразумевающего, что выгоды от взаимодействия участников объединения внутри интегрированного предприятия превышают сумму эффектов деятельности каждого участника в отдельности (табл. 2).

В связи с тем, что количество убыточных организаций растет, а долги увеличиваются, пошли на эксперимент и в Витебской области, что подтверждено Указом Президента Республики Беларусь от 25 августа 2016 года №320 «О развитии сельскохозяйственного производства Витебской области» [8]. Здесь на базе Оршанского и Полоцкого комбинатов хлебопродуктов, Витебского мясокомбината и Глубокского комбикормового завода решили создать интегрированные структуры, объединяющие в одно юридическое лицо производителей, переработчиков и торговую сеть. Они должны выйти на высокую конкурентоспособность за счет более низкой себестоимости продукции, производя до четверти всей сельхозпродукции региона.

В среднем на каждом из этих агропредприятий площадь сельхозугодий составит 45 тыс. га, поголовье КРС достигнет 25 тыс., в том числе коров — 8 тыс.

Работа началась приблизительно год назад. 256 сельскохозяйственных организаций разбили на три группы. В первой — сельхозпредприятия, которые войдут в состав интегрированных формирований. Во второй — хозяйства, которые сегодня работают самостоятельно. В третьей — около полусотни организаций, у которых нет практически никаких перспектив. Зарплата в таких организациях не выплачивается, они заавансированы на несколько лет вперед, не имеют оборотных средств.

В целом в состав четырех кооперативно-интегрированных образований войдут все областные комплексы по выращиванию КРС, порядка 280 тыс. голов свиней, — это почти все свинокомплексы области, все птицефабрики. Практически все валообразующие предприятия, которые должны будут создавать около 20 % сельхозпроизводства области [1, 3].

Суть преобразования для нашей страны довольно нова: объединить технологически зависимые предприятия, которые экономически дополняют и поддерживают друг друга, в одно крупное, что позволит снизить производственные затраты, а централизация инвестиций — эффективно управлять модернизацией предприятий. Конечно, в многоотраслевом объединении доходность разных отраслей разная. Объединение в одну структуру дает возможность перераспределять ресурсы внутри нее и тем самым повышать общую эффективность производства.

Реформирование сектора будет осуществляться не только через создание этих структур, но и через санацию и банкротство наиболее проблемных предприятий. Процедура банкротства ждет 51 сельхозорганизацию, 21 из них идет сразу на ликвидацию, а 30 попытаются санировать [2].

Ожидаемый эффект от такой интеграции — организация производства от поля до прилавка, что даст экономию, т. к., работая на собственном сырье, можно влиять на себестоимость на всех этапах производства. К тому же экономический эффект можно получить и за счет объемов. Если выручка приблизится к 2 триллионам рублей (в ценах 2014 года), хозяйство уже может централизовано покупать материалы, технику и прочее.

Одна из целей таких агроструктур — получить дешевое зерно для животноводческих подразделений, чтобы, в свою очередь, удешевить конечную продукцию глубокой переработки, и, естественно, выйти с ней на внешние рынки. Создавая продукцию для потребителя, всегда гарантирован сбыт.

Создание таких структур очень актуально для Витебской области, т. к. это позволяет сосредоточить ресурсы в одних руках, в частности, в перерабатывающей промышленности, которая сегодня является экспортно ориентированной. В виду того, что сельхозпроизводителей приходится дотировать, переработка должна напрямую работать с производителем, оптимизировав затраты и поделив заработок промышленности с сельчанами. При этом у создаваемых крупных субъектов появятся дополнительные возможности в решении финансовых вопросов, обслуживании кредитных обязательств.

«Плюс» витебских кооперативно-интегрированных образований в том, что они объединяют в одну целостную технологическую цепочку производство сырья, его переработку и торговлю. «Минус» — все входящие сюда сельхоз- и перерабатывающие предприятия экономически несостоятельны. Каков будет результат, покажет время.

Статистические данные Главного управления по хлебопродуктам (табл. 3) свидетельствуют о

Таблица 2 – Финансовые показатели деятельности предприятий хлебопродуктов Гродненской области за 2014 год

Наименование	Реализовано продукции, млн руб.	Налог на добавленную стоимость (НДС), млн руб.	Себестоимость реализованной продукции, млн руб.	Прибыль, убыток от реализации продукции, млн руб.	Рентабельность продаж, %	Прибыль, убыток от текущей деятельности, млн руб.	Прибыль, убыток от инвестиционной, финансовой и иной деятельнос-ти, млн руб.	Налог на прибыль, млн руб.	Чистая прибыль, убыток, млн руб.
ОАО «Агрокомбинат «Скидельский»	2 073,580	177 781	1 601,331	283 010	13,6	244 735	- 232 663		12 072
Слонимский ПТФ ОАО «Агрокомбинат «Скидельский»	64 487	7 872	51 646	4 969	7,7	4 325	- 2 634		1 691
Гродненский ПТФ ОАО «Агрокомбинат «Скидельский»	161 019	17 927	136 462	6 630	4,1	3 234	- 2 013	917	304
Филиал «Дубно» ОАО «Агрокомбинат «Скидельский»	141 573	12 977	119 038	8 278	5,8	6 441	- 5 046		1 395
Филиал «Князево» ОАО «Агрокомбинат «Скидельский»	111 611	10 231	91 765	8 601	7,7	8 815	- 6 172		2 643
Филиал «Скидельский» ОАО «Агрокомбинат «Скидельский»	109 796	10 031	92 628	6 104	5,6	6 298	- 2 548		3 750
ОАО «Лидахлебопродукт»	1 103,887	99 153	949 015	55 719	5,0	39 192	- 185 295		- 146 103
УП «Сморгонский КХП»	353 331	34 363	297 015	21 953	6,2	18 222	- 31 836	70	- 13 684
Филиал «Жодишки» УП «Сморгонский КХП»	112 952	10 407	85 611	15 909	14,1	19 263	- 1 497		17 766
Итого по области	4 232,236	380 742	3 424,511	411 173	9,7	350 525	- 469 704	987	- 120 166
в т.ч. промышленность	3 756,304	337 096	3 035,469	372 281	9,9	309 708	- 454 441	987	- 145 720
в т.ч. сельское хозяйство	475 932	43 646	389 042	38 892	8,2	40 817	- 15 263		25 554

Источник: авторская разработка по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь

Таблица 3 – Динамика производства основных видов продукции предприятиями Главного управления по хлебопродуктам, тыс. тонн

Продукция	Год					2014 г. в % к 2010 г.
	2010	2011	2012	2013	2014	
Мука	639,0	755,7	785,4	754,7	631,0	98,7
Крупяная продукция	51,8	70,9	72,3	74,7	61,8	119,3
Комбикорма	2634	2727	2861	2738	2738	103,9

Источник: авторская разработка по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь

Таблица 4 – Динамика производства крупы в разрезе областей предприятиями Главного управления по хлебопродуктам, тыс. тонн

Продукция	Год					2014 г. в % к 2010 г.
	2010	2011	2012	2013	2014	
Брестская	2,4	4,9	5,6	6,1	6,0	250,0
Витебская	2,4	4,0	4,3	4,3	2,3	95,8
Гомельская	19,6	21,3	22,1	20,2	20,1	102,6
Гродненская	10,8	12,4	13,3	15,6	12,7	117,6
Минская	7,5	12,8	9,3	10,3	7,5	100,0
Могилевская	9,1	15,5	17,7	18,2	13,2	145,1
Всего по Главному управлению по хлебопродуктам	51,8	70,9	72,3	74,7	61,8	119,3

Источник: авторская разработка по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь

том, что в целом по отрасли прослеживается тенденция роста объемов производства продукции. С одной стороны, это обусловлено наращиванием производственных мощностей предприятиями хлебопродуктов, с другой — возрастающим рыночным спросом. Так, за 2010 – 2014 гг. производство крупяной продукции и комбикормов увеличилось на 19,3 и 3,9% соответственно.

В натуральном выражении по видам и в разрезе областей наибольший объем производства круп приходится на предприятия Гомельской области (32,5%), далее следуют Могилевская, Гродненская, Минская, Брестская, Витебская области, где круп производится 21,4; 20,6; 12,1; 9,7; 3,7% от общего объема производства соответственно (табл. 4).

В 2014 году в Республике Беларусь произведено 631,0 тыс. тонн мукомольной продукции, что на 16,4% меньше, чем в предыдущем году и на 1,3% меньше, чем в 2010 году. Снизились объемы производства за последние пять лет в Могилевской, Гомельской и Минской областях, в то время как в Витебской, Брестской и Гродненской областях наблюдается их рост на 26,3; 21,5; и 1,7% соответственно (табл.5).

Анализ финансовых показателей свидетельствует, что в 2014 году предприятиями Главного управления по хлебопродуктам реализовано продукции на 22055,0 млрд. руб., что на 17% выше, чем в предыдущем году. В то же время себестоимость возросла на 16,2%, прибыль от реализации продукции увеличилась на 28,2%. В этой связи показатель рентабельности увеличился на 0,9 п. п. и составил 9,4% в 2014 году (табл. 6).

Анализ структуры прибыли по предприятиям Главного управления по хлебопродуктам в разрезе областей показывает, что максимальный удельный вес в структуре приходится на предприятия Гродненской области — 26,3%, затем следуют Минская и Гомельская области — 19,0 и 17,5% соответственно. Наибольшие доли себестоимости в общей структуре соответствуют также предприятиям Гродненской, Минской и Гомельской области — 21,7; 19,4 и 18,3% соответственно. Данная структура прибыли и себестоимости предопределила показатель рентабельности, который в 2014 году был самым высоким по предприятиям Гродненской области — 11,4%. В Гродненской области было реализовано и больше продукции, показатель рентабельность продаж составил 9,3% (табл. 7).

В структуре товарной продукции по зернопереработывающей отрасли производство комбикормовой продукции составляет около 68%. Боль-

Таблица 5 – Динамика выпуска мукомольной продукции в разрезе областей предприятиями Главного управления по хлебопродуктам, тонн

Продукция	Год					2014 г. в % к 2010 г.
	2010	2011	2012	2013	2014	
Брестская	85,0	109,6	118,7	112,9	103,3	121,5
Витебская	75,0	89,6	95,9	105,8	94,7	126,3
Гомельская	77,1	91,3	85,1	77,8	66,1	85,7
Гродненская	115,7	143,7	150,5	150,8	117,7	101,7
Минская	205,9	235,0	242,1	241,0	190,8	92,7
Могилевская	80,3	86,5	93,1	66,4	58,4	72,7
Всего по Главному управлению по хлебопродуктам	639,0	755,7	785,4	754,7	631,0	98,7

Источник: составлено автором по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь

Таблица 6 – Финансовые показатели деятельности предприятий Главного управления по хлебопродуктам

Показатели	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2013 г.
Реализовано продукции всего, млн руб.	18 853,444	22 055,078	117,0
В том числе по отраслям: зернопереработывающая	14 973,456	17 372,086	116,0
хлебопекарная	3 858,505	4 657,232	120,7
прочие	21 483	25 760	120,0
Себестоимость реализованной продукции всего, млн руб.	15 617,047	18 144,293	116,2
В том числе по отраслям: зернопереработывающая	12 384,392	14 268,473	115,2
хлебопекарная	3 216,403	3 856,265	120,0
прочие	16 252	19 555	120,3
Прибыль от реализации продукции всего, млн руб.	1 331,215	1 707,223	128,2
В том числе по отраслям: зернопереработывающая	1 082,501	1 378,941	127,4
хлебопекарная	246 773	325 813	132,0
прочие	1 941	2 469	127,2
Чистая прибыль (убыток) всего, млн руб.	- 166 543	13 895	–
В том числе по отраслям: зернопереработывающая	- 245 384	- 96 758	–
хлебопекарная	77 736	109 266	140,6
прочие	1 105	1 387	125,5
Рентабельность, %	8,5	9,4	0,9 п.п
В том числе по отраслям: зернопереработывающая	8,7	9,7	1,0 п.п.
хлебопекарная	7,7	8,4	0,7 п.п.
прочие	11,9	12,6	0,7 п.п.

Источник: авторская разработка по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь

шинство комбикормов, вырабатываемых в настоящее время, используются птицефабриками, свиноводческими комплексами, рыбоводческими хозяйствами. Ритмично работают те комбикормовые заводы, которые выпускают комбикорма требуемого ассортимента и качества, выпускают сбалансированную по питательности продукцию по заявкам потребителей.

Производство комбикормов в 2014 году составило 2738 тыс. тонн, что на 3,9% выше уровня

Таблица 7 – Финансовые показатели функционирования предприятий Главного управления по хлебопродуктам в разрезе областей

Область	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %	Удельный вес, % (2014 г.)
Реализовано продукции, млн руб.				
Брестская	2 745,475	3 170,808	115,5	14,4
Витебская	2 767,625	2 925,371	105,7	13,3
Гомельская	3 189,512	4 024,828	126,2	18,2
Гродненская	4 275,905	4 842,289	113,2	22,0
Минская	3 776,401	4 258,578	112,8	19,3
Могилевская	2 098,526	2 833,204	135,0	12,8
Всего по Главному управлению по хлебопродуктам	18 853,444	22 055,078	117,0	100,0
Себестоимость реализованной продукции, млн руб.				
Брестская	2 272,873	2 608,268	114,8	14,4
Витебская	2 258,831	2 419,345	107,1	13,3
Гомельская	2 611,579	3 321,473	127,2	18,3
Гродненская	3 636,215	3 938,103	108,3	21,7
Минская	3 128,108	3 520,512	112,5	19,4
Могилевская	1 709,441	2 336,592	136,7	12,9
Всего по Главному управлению по хлебопродуктам	15 617,047	18 144,293	116,2	100,0
Прибыль (убыток), млн руб.				
Брестская	188 662	236 134	125,2	13,8
Витебская	218 085	209 142	95,9	12,3
Гомельская	233 596	298 311	127,7	17,5
Гродненская	246 988	449 455	182,0	26,3
Минская	280 903	324 579	115,5	19,0
Могилевская	162 981	189 602	116,3	11,1
Всего по Главному управлению по хлебопродуктам	1 331 215	1 707 223	128,2	100,0
Рентабельность, %				
Брестская	8,3	9,1	–	–
Витебская	9,7	8,6	–	–
Гомельская	8,9	9,0	–	–
Гродненская	6,8	11,4	–	–
Минская	9,0	9,2	–	–
Могилевская	9,5	8,1	–	–
Среднее по Главному управлению по хлебопродуктам	8,5	9,4	–	–
Рентабельность продаж, %				
Брестская	6,9	7,4	–	–
Витебская	7,9	7,1	–	–
Гомельская	7,3	7,4	–	–
Гродненская	5,8	9,3	–	–
Минская	7,4	7,6	–	–
Могилевская	7,8	6,7	–	–
Среднее по Главному управлению по хлебопродуктам	7,1	7,7	–	–

Источник: авторская разработка по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь

Таблица 8 – Динамика производства комбикормов в разрезе областей предприятиями Главного управления по хлебопродуктам, тыс. тонн

Продукция	Год					2014 г. в % к 2010 г.
	2010	2011	2012	2013	2014	
Брестская	528,1	551,3	597,1	584,6	599,0	113,4
Витебская	494,5	501,9	520,6	490,7	475,7	96,2
Гомельская	296,8	329,0	367,0	354,6	395,1	133,1
Гродненская	354,0	364,7	399,0	405,2	384,5	108,6
Минская	730,3	747,6	753,2	676,7	651,4	89,2
Могилевская	230,3	232,5	224,1	226,2	232,3	100,9
Всего по Главному управлению по хлебопродуктам	2634,0	2727,0	2861,0	2738,0	2738,0	103,9

Источник: авторская разработка по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь

2010 года. При этом если в Гомельской, Брестской, Гродненской и Могилевской областях объемы производства комбикормов за последние пять лет увеличились, то в Минской и Витебской областях сократились на 10,8 и 3,8% соответственно. Однако лидером по производству комбикормов по-прежнему продолжает оставаться Минская область (табл. 8).

Основными потребителями комбикормовой продукции в большей степени являются КРС, свиньи, птица; в меньшей степени — овцы, кролики, прудовые рыбы, лошади, домашние животные, нутрии, пушные звери.

Наибольший удельный вес в структуре производства принадлежит комбикормам для КРС — 43% (это связано с тем, что в республике поголовье КРС в 1,3 раза больше поголовья свиней, а также среднесуточная норма расхода комбикормов в несколько раз выше). Для свиней производится 37%, для птицы — 18 и всего лишь 2% производимых комбикормов занимают прочие виды. К данной категории относятся корма для рыб, овец, кроликов, собак и кошек [4, с. 43].

Для повышения конкурентоспособности продукции перерабатывающих предприятий Главного управления по хлебопродуктам и эффективности производства, выпуска новой продукции постепенно проводится реконструкция, техническое перевооружение и модернизация действующих производств, внедрение современного энергосберегающего оборудования, новых технологий.

В рамках Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011 года №669 «О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы», Минсельхозпродом был реализован ряд проектов по созданию новых предприятий и производств, имеющих определяющее значение для инновационного развития Республики Беларусь, а также по созданию новых и модернизации действующих предприятий и производств на основе внедрения новых или усовершенствованных технологий, технологическому переоснащению производств в целях освоения и выпуска новой или усовершенствованной продукции.

По итогам пяти лет были реализованы следующие проекты: реконструирован комбикормовый комплекс ОАО «Барановичский КХП» с установкой линии по производству стартерных и предстартерных комбикормов и комбикормов для ценных пород рыб мощностью 35 тыс. тонн в год; организовано производство ферментированного и неферментированного солода РУПП «Брестхлебпром» филиал «Давид-Городокский хлебозавод»; реконструирована часть здания мельницы сортового помола ОАО «Могилевхлебопродукт» под установку линии дезодорированного и рафинированного рапсового масла; произведена замена хлебопекарных печей на более эффективные, менее энергоемкие на РУПП «Брестхлебпром», РУПП «Могилевхлебпром», РУПП «Гомельхлебпром», РУПП «Гроднохлебпром», РУПП «Борисовхлебпром», РУПП «Витебскхлебпром», ОАО «Слуцкий КХП»; установлены котлы по сжиганию зерновых отходов на ОАО «Глубокский ККЗ», РУП «Лиозненская хлебная база», филиал «Новобелицкий КХП», ОАО «Гомельхлебопродукт», ОАО «Климовичский КХП», ОАО «Молодечненский КХП», ОАО «Бобруйский КХП»; построен свинокомплекс на 24 тыс. голов откорма свиней в год на ОАО «Жабинковский ККЗ»; реконструирован комбикормовый цех ОАО «Мо-

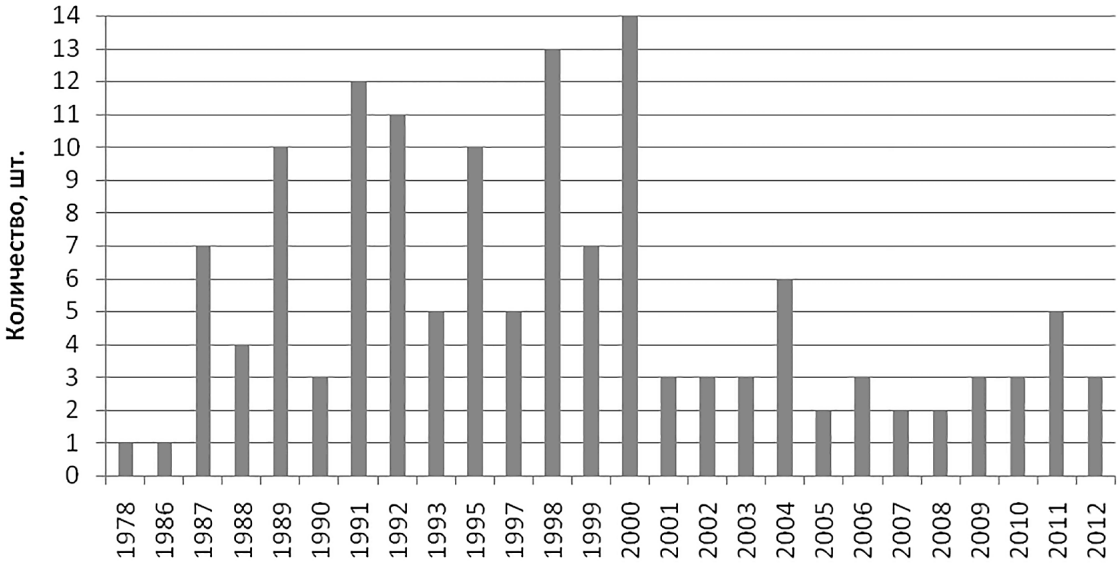

Рисунок 2 – Ввод в эксплуатацию дробилок зерноперерабатывающими предприятиями
Источник: данные Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь

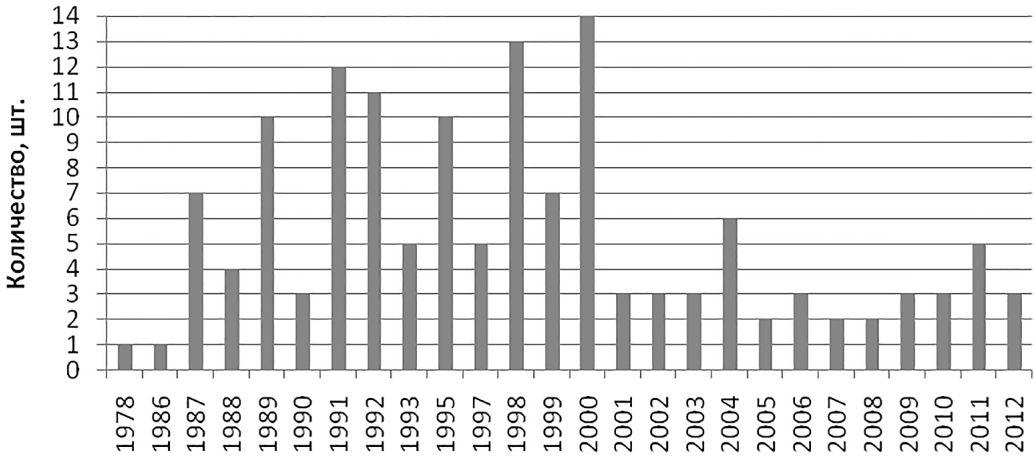

Рисунок 3 – Ввод в эксплуатацию грануляторов зерноперерабатывающими предприятиями
Источник: данные Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь

лодечненский КХП»; реконструирован комбикормовый цех с увеличением производственных мощностей до 400 тонн в сутки УП «Борисовский КХП»; построен комбикормовый цех мощностью 24 тонны в час на ОАО «Агрокомбинат «Скидельский»; модернизирован мукомольный цех ОАО «Лидахлебопродукт»; установлены поточно-механизированные линии по производству сушек, палочек, крекера, снеков на РУП «Могилевхлебпром»; установлена линия по производству короткорезанных макаронных изделий на ОАО «Минский КХП»; построена фабрика по производству макаронных изделий мощностью 20 тыс. тонн в год на территории ОАО «Лидахлебопродукт».

Несмотря на наращивание предприятиями зернопереработки производственных мощностей, степень износа активной части основных средств составляет 50%. Требуют проведения реконструкции и модернизации элеваторы, введенные в эксплуатацию в основном в 1970–1980-х годах, требуют обновления дробилки и грануляторы, введенные в эксплуатацию, в большей части в 2000-х годах (рис. 2 и рис. 3).

Для технического и технологического перевооружения производства не хватает финансовых средств. В 2014 году объем инвестиций в зернопродуктовый подкомплекс составил 1503,8 млрд руб., что на 342,5 млрд руб. меньше, чем в 2013 году и на 1027,1 млрд руб. больше, чем в 2010 году. Однако для замены оборудования и внедрения новейших технологий этого недостаточно.

Основным источником финансирования являются собственные средства предприятий.

Таблица 9 – Источники финансирования инвестиций в основной капитал по предприятиям хлебопродуктов, млрд руб.

Источники	Год				
	2010	2011	2012	2013	2014
Собственные средства	243,3	469,4	808,4	985,5	1231,6
Кредиты банка	187,1	455,6	625,2	719,4	196,4
Республиканский бюджет	12,9	10	15,1	4,6	1,4
Местный бюджет	4,1	4,4	24,9	6,9	2,9
Прочие	29,3	33,4	81,7	132,6	71,5
Итого	476,7	972,8	1555,3	1849,0	1503,8

Источник: авторская разработка по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь

По-прежнему незначительны поступления из местного и республиканского бюджета. Более активное инвестиционное развитие предприятий сдерживают и высокие процентные ставки по банковским кредитам (табл.9).

Таким образом, можно сказать, что перспективными направлениями повышения эффективности и конкурентоспособности отечественных зернопереработывающих предприятий являются их технико-технологическое и организационное совершенствование. Улучшить работу предприятий зернопереработки как с технико-технологической, так и с организационной точки зрения можно продолжая создавать интеграционные структуры в области сельскохозяйственного производства как на местном (областном), республиканском, а дальше и на международном уровне. Следует понимать, что интеграция отечественных зернопереработывающих предприятий в соответствующие крупные межгосударственные вертикально-интегрированные холдинги будет способствовать развитию производства, упрощению доступа к новейшим технологиям, повышению качества, совместному выходу на внешний рынок, организации совместных научных исследований, привлечению инвестиций и т. д.

Литература

1. Германович, И. Агрохолдинги пробиваются сквозь замкнутый ведомственный круг / И. Германович // Советская Белоруссия [Электронный ресурс]. — 2015. — №245 (24875). — Режим доступа: http://www.sb.by/obshchestvo/article/skvoz-zamknutyy-vedomstvennyy-krug.html. — Дата доступа: 04.01.2016.

2. Германович, И. Витебский вариант. Банки поделятся процентами? / И. Германович // Советская Белоруссия [Электронный ресурс]. — 2016. — №20 (24902). — Режим доступа: http://belniva.sb.by/belarus-agrarnaya/article/vitebskiy-variant-banki-podelyatsya-protsentami.html. — Дата доступа: 25.02.2016.

3. Германович, И. Витебский эксперимент: глаза еще боятся, а руки уже делают / И. Германович // Советская Белоруссия [Электронный ресурс]. — 2015. — №228 (24858). — Режим доступа: http:// belniva.sb.by/regiony-2/article/vitebskiy-eksperiment-glaza-eshche-boyatsya-a-ruki-uzhe-delayut.html. — Дата доступа: 04.01.2016.

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. Новиков, А. Простая смена вывесок или что-то иное? От Департамента к Главному управлению / А. Новиков // Продукт. by. — 2014. — №3 (1). — С. 22–23, 32.

6. О некоторых мерах по оптимизации системы государственных органов и иных государственных организаций, а также численности их работников: Указ Президента Респ. Беларусь, 12 апр. 2013 г., № 168 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2013. — № 1/14193.

7. О некоторых мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 12 апреля 2013 г. № 168 [Электронный ресурс]: приказ Министерства сельского хозяйства и продовольствия Респ. Беларусь, 23 апр. 2013 г., № 127 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

8. О развитии сельскохозяйственного производства Витебской области: Указ Президента Респ. Беларусь, 25 авг. 2016 г., № 320 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь, 30.08.2016, № 1/16606.

9. Официальный сайт ОАО «Агрокомбинат «Скидельский» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.ghp.by. — Дата доступа: 05.09.2016.

Материал поступил в редакцию 28.09.2016.

SWOT-анализ как инструмент управления зерноперерабатывающим предприятием

Майсюк Екатерина Васильевна,
магистр экономических наук,
аспирант кафедры инновационного менеджмента
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

Проведен SWOT-анализ деятельности ОАО «Барановичхлебопродукт». Рассмотрены сильные и слабые стороны предприятия, его возможности и угрозы. Данные, полученные в результате ситуационного анализа, могут быть использованы при разработке стратегических целей и задач предприятия.

Статья публикуется в рамках выполнения госбюджетной НИР №2014072 «Методы и инструменты инновационной деятельности и их развитие в условиях становления VI технологического уклада».

The SWOT-analysis of the activity of OAO «Baranovichhleboproduct» was made. We have considered strong and weak aspects of the enterprise, its possibilities and threats. The data received as a result of situation analysis, can be implemented in working out strategic goals and objectives of the enterprise.

The article is published in frameworks of state budgetary НИР №2014072 «Methods and tools of innovative activity and their development in the conditions of formation of VI technological way».

Зерноперерабатывающая промышленность — ключевая отрасль экономики, в значительной мере влияющая на развитие сельскохозяйственных территорий, на формирование агропродовольственного рынка и регионального бюджета. Изменение объемов производства на предприятиях отрасли приводит к снижению обеспеченности экономики стратегически важной продукцией, а населения — продуктами питания. Проблема заключается в том, что современные экономические условия характеризуются быстрыми темпами изменения состояния внешней среды, увеличением неопределенности в процессе ведения производственной деятельности, возрастанием уровня конкурентной борьбы на рынке. В связи с этим усложняется процесс управления зерноперерабатывающими предприятиями. Предприятия должны быть способны в кратчайшие сроки адаптировать свою систему управления к быстро меняющимся факторам внешней среды. Важным условием такой адаптации является включение стратегической составляющей в процесс управления предприятиями для обеспечения их дальнейшего устойчивого развития.

Надежным средством, позволяющим выявить и структурировать сильные и слабые стороны предприятия, а также оценить возникающие при этом возможности и угрозы, является SWOT-анализ. Данный вид анализа является исходным процессом, обеспечивающим основу для формирования стратегии развития предприятия, которая направлена на выполнение им своей миссии и на достижение намеченных стратегических целей [4, с.22].

Аббревиатура SWOT означает:

Strengths (англ.) — сильные стороны;

Weakness (англ.) — слабые стороны;

Opportunities (англ.) — возможности;

Threats (англ.) — угрозы.

SWOT-анализ, будучи фактически зеркальным отражением состояния предприятия, помогает определить стратегические направления дальнейшего развития.

Технология SWOT-анализа, как ее чаще всего отражают в учебной и специальной литературе, заключается в характеристике внутренней (с выделением сильных и слабых сторон) и внешней среды (с выделением возможностей и угроз) предприятия. Описание выполняется с помощью факторов, не имеющих количественной оценки. Заметим, что в научной литературе содержание SWOT-анализа предполагает в дополнение к двум

Таблица 1 – Оценки вероятностей и степеней влияния сильных и слабых сторон по группе«Мука, мучные смеси, крупа»

Сильные стороны (S)	P_i	A_i
1. широкий ассортимент выпускаемой продукции;	0,90	4,2
2. высокое качество выпускаемой продукции;	0,82	4,6
3. активная маркетинговая политика;	0,88	4,8
4. хорошая репутация торговой марки в глазах потребителей;	0,70	4,6
5. наличие прогрессивных технологий;	0,78	4,4
6. совершенство управления;	0,70	4,2
7. работа на знакомый сегмент рынка;	0,83	4,3
8. высокая степень загрузки производственных мощностей;	0,70	4,0
9. наличие высококачественного сырья;	0,70	4,7
10. наличие современного оборудования;	0,77	4,2
11. доставка товаров потребителям;	0,91	4,6
12. высокие объемы производства новых видов продукции;	0,70	4,4
13. наличие стратегии развития предприятия;	0,89	4,6
14. достаточная рекламная деятельность по продвижению продукции;	0,92	4,7
15. современные упаковочные материалы;	0,85	4,3
16. многообразие видов фасовок.	0,86	4,5
Слабые стороны (W)		
1. слабо отлаженная система сбыта продукции;	0,41	3,7
2. нехватка финансовых ресурсов;	0,35	3,6
3. недостаточно сильная позиция на конкурентном рынке;	0,40	3,8
4. наличие на рынке продукции российского производства;	0,32	3,4
5. высокие цены на производимую продукцию;	0,37	3,5
6. нет гибкой системы ценообразования;	0,75	3,3
7. ограниченные сроки хранения продукции.	0,80	4,6

Источник: авторская разработка

Таблица 2 – Оценки вероятностей и степеней влияния сильных и слабых сторон по группе «Комбикорма, белковые витаминные и минеральные добавки»

Сильные стороны (S)	P_i	A_i
1. широкий ассортимент выпускаемой продукции;	0,95	4,3
2. высокое качество выпускаемой продукции;	0,72	4,7
3. активная маркетинговая политика;	0,70	4,8
4. хорошая репутация торговой марки в глазах потребителей;	0,70	4,6
5. наличие прогрессивных технологий;	0,60	4,0
6. совершенство управления;	0,70	4,2
7. работа на уже знакомый сегмент рынка;	0,86	4,4
8. высокая степень загрузки производственных мощностей;	0,70	4,0
9. наличие высококачественного сырья;	0,70	4,7
10. наличие современного оборудования;	0,68	4,0
11. наличие прогрессивных технологий;	0,65	4,0
12. большие объемы производства новых видов продукции;	0,50	3,6
13. наличие стратегии развития предприятия;	0,89	4,6
14. достаточная рекламная деятельность по продвижению продукции.	0,70	4,1
Слабые стороны (W)		
1. не очень хорошо отлаженная система сбыта продукции;	0,40	3,4
2. нехватка финансовых ресурсов;	0,35	3,6
3. недостаточно сильная позиция на конкурентном рынке;	0,50	3,5
4. высокая доля переработки давальческого сырья;	0,40	1,9
5. высокие цены на производимую продукцию;	0,70	4,0
6. недостаток импортного сырья.	0,40	3,4

Источник: авторская разработка

вышеназванным моментам (внутренняя, внешняя среда) и составление матрицы SWOT-анализа [1, с.70].

Для того, чтобы получить ясную оценку сил предприятия и ситуации на рынке, проведем SWOT-анализ деятельности ОАО «Барановичхле-

Таблица 3 – Матрица сильных сторон по группе «Мука, мучные смеси, крупа»

Вероятность использования сильных сторон	Степень влияния сильных сторон на деятельность предприятия		
	Сильная (4,1 – 5,0)	**Умеренная (3,1 – 4,0)**	**Малая (до 3,0)**
Высокая (0,71 – 1,00)	14. достаточная рекламная деятельность по продвижению продукции 11. доставка товаров потребителям 1. широкий ассортимент выпускаемой продукции 13. наличие стратегии развития предприятия 3. активная маркетинговая политика 16. многообразие видов фасовок 15. современные упаковочные материалы 7. работа на знакомый сегмент рынка 2. высокое качество выпускаемой продукции 5. наличие прогрессивных технологий 10. наличие современного оборудования	ВУ	ВМ
Средняя (0,41 – 0,70)	9. наличие высококачественного сырья 4. хорошая репутация торговой марки в глазах потребителей 12. высокие объемы производства новых видов продукции 6. совершенство управления	8. высокая степень загрузки производственных мощностей	СМ
Низкая (до 0,4)	НС	НУ	НМ

Источник: авторская разработка

Таблица 4 – Матрица сильных сторон по группе «Комбикорма, белковые витаминные и минеральные добавки»

Вероятность использования сильных сторон	Степень влияния сильных сторон на деятельность предприятия		
	Сильная (4,1 – 5,0)	**Умеренная (3,1 – 4,0)**	**Малая (до 3,0)**
Высокая (0,71 – 1,00)	1. широкий ассортимент выпускаемой продукции 2. высокое качество выпускаемой продукции 7. работа на знакомый сегмент рынка 13. наличие стратегии развития предприятия	ВУ	ВМ
Средняя (0,41 – 0,70)	3. активная маркетинговая политика 4. хорошая репутация торговой марки в глазах потребителей 6. совершенство управления 9. наличие высококачественного сырья 14. достаточная рекламная деятельность по продвижению продукции	5. наличие прогрессивных технологий 8. высокая степень загрузки производственных мощностей 10. наличие современного оборудования 11. наличие прогрессивных технологий 12. большие объемы производства новых видов продукции	СМ
Низкая (до 0,4)	НС	НУ	НМ

Источник: авторская разработка

бопродукт». В его рамках установим связь между сильными и слабыми сторонами предприятия, возможностями и угрозами рыночной среды. Используемый диагностический инструментарий — методика проведения SWOT-анализа Е. В. Кадышевой [2].

При разработке стратегии основные факторы, влияющие на деятельность предприятия, рассмотрим в двух аспектах: внешнем и внутреннем; положительном и отрицательном. В рамках анализа установим связь между сильными и слабыми сторонами предприятия, возможностями и

Таблица 5 – Матрица слабых сторон по группе «Мука, мучные смеси, крупа»

Вероятность присутствия слабых сторон	Возможные последствия от присутствия слабых сторон			
	Разрушение (4,5 – 5,0)	**Критическое состояние (3,6 – 4,4)**	**Тяжелое состояние (2,1 – 3,5)**	**«Легкие ушибы» (до 2,0)**
Высокая (0,71 – 1,00)	7. ограниченные сроки хранения продукции	ВК	6. нет гибкой системы ценообразования	ВЛ
Средняя (0,41 – 0,70)	СР	1. не очень хорошо отлаженная система сбыта продукции	СТ	СЛ
Низкая (до 0,4)	НР	3. недостаточно сильная позиция на конкурентном рынке 2. нехватка финансовых ресурсов	5. высокие цены на производимую продукцию 4. наличие на рынке продукции российского производства	НЛ

Источник: составлена автором

Таблица 6 – Матрица слабых сторон по группе «Комбикорма, белковые витаминные и минеральные добавки»

Вероятность присутствия слабых сторон	Возможные последствия от присутствия слабых сторон			
	Разрушение (4,5 – 5,0)	**Критическое состояние (3,6 – 4,4)**	**Тяжелое состояние (2,1 – 3,5)**	**«Легкие ушибы» (до 2,0)**
Высокая (0,71 – 1,00)	ВР	ВК	ВТ	ВЛ
Средняя (0,41 – 0,70)	СР	5. высокие цены на производимую продукцию	3. недостаточно сильная позиция на конкурентном рынке	СЛ
Низкая (до 0,4)	НР	2. нехватка финансовых ресурсов	1. не очень хорошо отлаженная система сбыта продукции 6. недостаток импортного сырья	4. высокая доля переработки давальческого сырья

Источник: составлена автором

угрозами рыночной среды, используя отчетность о производственно-хозяйственной деятельности предприятия, данные о его конкурентах и информацию, полученную при интервьюировании руководства.

Перед проведением методики остановимся на одном практическом моменте, который зачастую упускается из виду при проведении SWOT-анализа. Сфера SWOT-анализа должна быть выбрана максимально узко, изучение деятельности в целом ничего не даст, т. к. у предприятия, к примеру, могут быть сильные позиции на одном рынке и слабые на другом. Следовательно, для того, чтобы анализ был конкретным, его необходимо проводить относительно отдельных продуктов (группы родственных продуктов) [3, с.58].

Позиции ОАО «Барановичхлебопродукт» на рынке рассмотрим по каждой группе родственных продуктов:

1. Мука, мучные смеси, крупа;
2. Комбикорма, белковые минеральные и витаминные добавки.

SWOT-анализ проведем в несколько этапов. На первом этапе составим список сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, возникающих во внешней среде. При составлении такого списка исходим из реальных условий функционирования ОАО «Барановичхлебопродукт».

Проклассифицируем каждую сильную и слабую сторону сначала по вероятности (P_i — изменяется в пределах от нуля до единицы) использования ее в деятельности предприятия, а затем по степени влияния (A_i — изменяется в пределах от нуля до пяти) на деятельность ОАО «Барановичхлебопродукт», составляя матрицы сильных и слабых сторон (табл. 1 и табл. 2).

Построим матрицы сильных сторон (табл. 3 и табл. 4).

По итогам анализа матрицы сильных сторон по группе товаров «Мука, мучные смеси, крупа» предприятию можно рекомендовать обязательно использовать в своей деятельности следующие сильные стороны: достаточную рекламную дея-

Таблица 7 – Оценки вероятностей и степеней влияния возможностей и угроз по группе «Мука, мучные смеси, крупа»

Возможности (О)	P_j	K_j
1. возможность обслуживания дополнительных групп потребителей	0,70	0,60
2. возможность выхода на новые рынки Республики Беларусь	0,40	0,72
3. возможность внедрения инновационных технологий	0,35	0,40
4. возможность расширения объемов производства	0,64	0,55
5. возможность расширения ассортимента выпускаемой продукции	0,78	0,60
6. возможность понижения стоимости конечной продукции	0,60	0,90
7. возможность выхода на новые внешние рынки	0,32	0,60
8. возможность расширения сети сбытовых структур и торговых представительств	0,41	0,50
Угрозы (Т)		
1. появление у конкурентов более дешевых технологий	0,50	0,80
2. внедрение конкурентами новых видов продукции	0,40	0,90
3. выход на рынок новых конкурентов с более низкими издержками производства	0,50	0,95
4. неблагоприятная политика в области государственного регулирования	0,70	0,80
5. сокращение емкости внутреннего рынка Республики Беларусь	0,60	0,70
6. экономический спад в стране	0,50	0,74
7. угроза невыхода на внешние рынки	0,50	0,78
8. не урожайность зерновых в Республике Беларусь	0,55	0,75
9. высокая урожайность зерновых в России	0,50	0,70

Источник: составлена автором

Таблица 8 – Оценки вероятностей и степеней влияния возможностей и угроз по группе «Комбикорма, белковые витаминные и минеральные добавки»

Возможности (О)	P_j	K_j
1. возможность обслуживания дополнительных групп потребителей	0,60	0,70
2. возможность выхода на новые рынки Республики Беларусь	0,40	0,72
3. возможность внедрения инновационных технологий	0,35	0,40
4. возможность расширения объемов производства	0,62	0,55
5. возможность расширения ассортимента выпускаемой продукции	0,40	0,60
6. возможность понижения стоимости конечной продукции	0,60	0,90
7. возможность выхода на новые внешние рынки	0,50	0,67
8. возможность расширения сети сбытовых структур и торговых представительств	0,50	0,70
Угрозы (Т)		
1. появление у конкурентов более дешевых технологий	0,50	0,80
2. внедрение конкурентами нового ассортимента комбикормов	0,40	0,74
3. выход на рынок новых конкурентов с более низкими издержками производства	0,50	0,95
4. неблагоприятная политика в области государственного регулирования	0,70	0,80
5. угроза невыхода на внешние рынки	0,40	0,60
6. экономический спад в стране	0,50	0,74
7. приобретение сельхозорганизациями передвижных кормоцехов	0,60	0,92
8. отсутствие импортного сырья необходимого для производства	0,50	0,70

Источник: составлена автором

тельность по продвижению продукции, доставку товаров потребителям, широкий ассортимент выпускаемой продукции, наличие стратегии развития предприятия, активную маркетинговую политику.

По результатам анализа матрицы сильных сторон по группе «Комбикорма, белковые витаминные и минеральные добавки» — широкий ассортимент, высокое качество выпускаемой продукции, работу на знакомый сегмент рынка, наличие стратегии развития предприятия, активную маркетинговую политику.

Указанные сильные стороны используем в дальнейшем при построении рабочей и итоговой матрицы SWOT-анализа.

Аналогично поступаем и со слабыми сторонами. При оценке слабых сторон вероятность их проявления оценим также как и для сильных сторон.

Возможные последствия от проявления слабых сторон оценим по следующей шкале:

1) разрушение — 4,5–5,0;
2) критическое состояние — 3,6–4,4;

Таблица 9 – Матрица возможностей по группе «Мука, мучные смеси, крупа»

Вероятность использования сильных сторон	Степень влияния сильных сторон на деятельность предприятия		
	Сильная (0,75 – 1,00)	**Умеренная (0,51 – 0,74)**	**Малая (до 0,5)**
Высокая (0,71 – 1,00)	ВС	5. возможность расширения ассортимента выпускаемой продукции	ВМ
Средняя (0,41 – 0,70)	6. возможность понижения стоимости конечной продукции	1. возможность обслуживания дополнительных групп потребителей 4. возможность расширения объемов производства	8. возможность расширения сети сбытовых структур и торговых представительств
Низкая (до 0,4)	НС	2. возможность выхода на новые рынки Республики Беларусь 7. возможность выхода на новые внешние рынки	3. возможность внедрения инновационных технологий

Источник: авторская разработка

Таблица 10 – Матрица возможностей по группе «Комбикорма, белковые витаминные и минеральные добавки»

Вероятность использования сильных сторон	Степень влияния сильных сторон на деятельность предприятия		
	Сильная (0,75 – 1,00)	**Умеренная (0,51 – 0,74)**	**Малая (до 0,5)**
Высокая (0,71 – 1,00)	ВС	ВУ	ВМ
Средняя (0,41 – 0,70)	6. возможность понижения стоимости конечной продукции	1. возможность обслуживания дополнительных групп потребителей 4. возможность расширения объемов производства 7. возможность выхода на новые внешние рынки 8. возможность расширения сети сбытовых структур и торговых представительств	СМ
Низкая (до 0,4)	НС	2. возможность выхода на новые рынки Республики Беларусь 5. возможность расширения ассортимента выпускаемой продукции	3. возможность внедрения инновационных технологий

Источник: авторская разработка

3) тяжелое состояние — 2,1–3,5;

4) «легкие ушибы» — до 2,0.

Построим матрицы слабых сторон (табл. 5 и табл. 6).

По итогам анализа матрицы слабых сторон по группе «Мука, мучные смеси, крупа» предприятию можно порекомендовать обратить повышенное внимание на следующие слабые стороны: ограниченные сроки хранения продукции; не очень хорошо отлаженную систему сбыта продукции; недостаточно сильную позицию на конкурентном рынке; нехватку финансовых ресурсов; отсутствие гибкой системы ценообразования.

По результатам анализа матрицы слабых сторон по группе «Комбикорма, белковые витаминные и минеральные добавки» — высокие цены на производимую продукцию; нехватку финансовых ресурсов; недостаточно сильную позицию на конкурентном рынке; не очень хорошо отлаженную систему сбыта продукции; недостаток импортного сырья

При помощи экспертного опроса определим вероятность использования благоприятных возможностей (P_j) и степень их влияния на деятельность предприятия (K_j) с учетом того, что P и K изменяются в пределах от нуля до единицы (табл. 7 и табл. 8).

Вероятность такая же как и в матрицах сильных и слабых сторон, а степень влияния следующая:

сильная — 0,75–1,00;

умеренная — 0,51–0,74;

малая — до 0,5;

Построим матрицы благоприятных возможностей (табл. 9 и табл. 10).

По итогам анализа матрицы благоприятных возможностей по группе «Мука, мучные смеси, крупа» предприятию можно порекомендовать ис-

Таблица 11 – Матрица угроз по группе «Мука, мучные смеси, крупа»

Вероятность присутствия слабых сторон	Возможные последствия от присутствия слабых сторон			
	Разрушение (0,91 – 1,00)	**Критическое состояние (0,76 – 0,90)**	**Тяжелое состояние (0,51 – 0,75)**	**«Легкие ушибы» (до 0,5)**
Высокая (0,71–1,00)	ВР	ВК	ВТ	ВЛ
Средняя (0,41–0,70)	3. выход на рынок новых конкурентов с более низкими издержками производства	4.неблагоприятная политика в области государственного регулирования 1. появление у конкурентов более дешевых технологий 7. угроза невыхода на внешние рынки	5. сокращение емкости внутреннего рынка Республики Беларусь 8. не урожайность зерновых в Республике Беларусь 6. экономический спад в стране 9. высокая урожайность зерновых в России	СЛ
Низкая (до 0,4)	НР	2. внедрение конкурентами новых видов продукции	НТ	НЛ

Источник: авторская разработка

Таблица 12 – Матрица угроз по группе «Комбикорма, белковые витаминные и минеральные добавки»

Вероятность присутствия слабых сторон	Возможные последствия от присутствия слабых сторон			
	Разрушение (0,91 – 1,00)	**Критическое состояние (0,76 – 0,90)**	**Тяжелое состояние (0,51 – 0,75)**	**«Легкие ушибы» (до 0,5)**
Высокая (0,71–1,00)	ВР	ВК	ВТ	ВЛ
Средняя (0,41–0,70)	3. выход на рынок новых конкурентов с более низкими издержками производства 7. приобретение сельхозорганизациями передвижных кормоцехов	1. появление у конкурентов более дешевых технологий 4.неблагоприятная политика в области государственного регулирования	6. экономический спад в стране 8. отсутствие импортного сырья необходимого для производства	СЛ
Низкая (до 0,4)	НР	НК	2. внедрение конкурентами нового ассортимента комбикормов 5. угроза невыхода на внешние рынки	НЛ

Источник: авторская разработка

пользовать следующие возможности: понижения стоимости конечной продукции, расширения ассортимента выпускаемой продукции, обслуживания дополнительных групп потребителей, расширения объемов производства.

По результатам анализа матрицы благоприятных возможностей по группе «Комбикорма, белковые витаминные и минеральные добавки» — возможность понижения стоимости конечной продукции, возможность обслуживания дополнительных групп потребителей, возможность расширения объемов производства, возможность выхода на новые внешние рынки.

При помощи экспертного опроса установим вероятность появления внешних угроз Р по той же градации как и для возможностей, а также возможные последствия от их проявления по следующей шкале:

разрушение — 0,91–1,00;

критическое состояние — 0,76–0,90;

тяжелое состояние — 0,51–0,75;

«*легкие ушибы*» — до 0,5.

Построим матрицы угроз (табл. 11 и табл. 12).

По итогам анализа матрицы угроз по группе «Мука, мучные смеси, крупа» можно спрогнозировать угрозу выхода на рынок новых конкурентов с более низкими издержками производства, которая обещает обернуться разрушительными последствиями. К критическим последствиям могут привести: неблагоприятная политика в обла-

Таблица 13 – Рабочая матрица SWOT-анализа по группе «Мука, мучные смеси, крупа»

	A_i	Благоприятные возможности (О)				Внешние угрозы (Т)			
		возможность понижения стоимости конечной продукции	возможность расширения ассортимента выпускаемой продукции	возможность обслуживания дополнительных групп потребителей	возможность расширения объемов производства	угроза выхода на рынок новых конкурентов с более низкими издержками производства	угроза неблагоприятной политики в области государственного регулирования	угроза появления у конкурентов более дешевых технологий	угроза невыхода на внешние рынки
Вероятность проявления	P_j	0,60	0,78	0,70	0,64	0,50	0,70	0,50	0,50
Коэффициент влияния	K_j	0,90	0,60	0,60	0,55	0,95	0,80	0,80	0,78
Сильные стороны (S)									
достаточная рекламная деятельность по продвижению продукции	4,7	+4	+4	+5	+5	+4	+2	+3	+3
доставка товаров потребителям	4,6	+3	+3	+5	+3	+2	+2	+2	+2
широкий ассортимент выпускаемой продукции	4,2	+3	+1	+4	+3	+3	+2	+2	+2
наличие стратегии развития предприятия	4,6	+5	+4	+4	+4	+2	+2	+2	+1
активная маркетинговая политика	4,8	+4	+3	+5	+3	+3	+2	+3	+3
Слабые стороны (W)									
ограниченные сроки хранения продукции	4,6	-2	-4	-3	-4	-4	-4	-3	-3
не очень хорошо отлаженная система сбыта продукции	3,7	-2	-3	-2	-3	-3	-3	-3	-4
недостаточно сильная позиция на конкурентном рынке	3,8	-3	-3	-3	-3	-3	-3	-3	-3
нехватка финансовых ресурсов	3,6	-3	-3	-2	-3	-4	-4	-4	-3
нет гибкой системы ценообразования	3,3	-4	-2	-2	-2	-4	-5	-4	-4

Источник: авторская разработка

сти государственного регулирования, появление у конкурентов более дешевых технологий, угроза невыхода на внешние рынки. Эти угрозы и будем принимать к дальнейшим расчетам в рабочих и итоговых матрицах SWOT-анализа.

Составим рабочие матрицы SWOT-анализа (табл. 13 и табл. 14). Для этого в разделе «сильные стороны» (S) записываем сверху вниз выбранные по итогам анализа матриц сильных сторон пять сильных сторон и их оценки. В разделе «слабые стороны» (W) сверху вниз записываем 5 слабых сторон и выставляем соответствующие оценки со знаком «минус». В разделе «благоприятные возможности» (О) слева направо записываем четыре отобранные возможности и для каждой из них в строках P_J и K_J выставляем оценки.

Аналогичным образом поступаем и с угрозами. В квадрантах SO, ST, WO, WT рабочей матрицы выставляем в соответствующих клетках оценки влияния (a_{ij}) соответствующих факторов сильных и слабых сторон на использование благоприятных возможностей или на защиту от опасностей. Эти оценки устанавливаются в диапазоне от нуля до пяти, где оценка «плюс пять»

Таблица 14 – Рабочая матрица SWOT-анализа
по группе «Комбикорма, белковые витаминные и минеральные добавки»

	A_i	Благоприятные возможности (O)				Внешние угрозы (T)			
		возможность понижения стоимости конечной продукции	возможность обслуживания д ополнительных групп потребителей	возможность расширения объемов производства	возможность выхода на новые внешние рынки	угроза выхода на рынок новых конкурентов с более низкими издержками производства	угроза приобретения сельхозорганизациями передвижных кормоцехов	угроза появления у конкурентов более дешевых технологий	угроза неблагоприятной политики в области г осударственного регулирования
Вероятность проявления	P_j	0,60	0,60	0,62	0,50	0,50	0,60	0,50	0,70
Коэффициент влияния	K_j	0,90	0,70	0,55	0,67	0,95	0,92	0,80	0,80
Сильные стороны (S)									
широкий ассортимент выпускаемой продукции	4,3	+3	+4	+4	+5	+3	+3	+2	+2
высокое качество выпускаемой продукции	4,7	+3	+3	+3	+3	+3	+3	+3	+2
работа на знакомый сегмент рынка	4,4	+3	+3	+4	+3	+3	+2	+2	+2
наличие стратегии развития предприятия	4,6	+3	+3	+3	+3	+3	+1	+1	+2
активная маркетинговая политика	4,8	+3	+5	+4	+4	+3	+2	+3	+2
Слабые стороны (W)									
высокие цены на произво-димую продукцию	4,0	-2	-4	-4	-5	-3	-4	-3	-4
нехватка финансовых ресурсов	3,6	-4	-3	-4	-4	-3	-4	-4	-4
недостаточно сильная позиция на конкурентном рынке	3,5	-3	-3	-3	-4	-3	-4	-3	-3
не очень хорошо отлажена система сбыта продукции	3,4	-2	-3	-3	-3	-3	-3	-3	-3
недостаток импортного сырья	3,4	-3	-3	-3	-3	-4	-3	-3	-4

Источник: составлено автором

означает полное использование данной благоприятной возможности или полное предотвращение отрицательных последствий возможной угрозы.

Для слабых сторон (W) оценка изменяется в диапазоне от нуля до «минус» пяти, где оценка «минус» пять означает полную нереальность использования благоприятной возможности или предотвращения угрозы.

Составим итоговые матрицы SWOT-анализа (табл. 15 и табл. 16). Для этого записываем, как и в рабочей матрице, все сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы. В колонке A_i записываем все ранее выставленные для сильных и слабых сторон оценки. В строке P_j выставляется вероятность проявления возможностей и угроз, а в строке K_j – оценки степени влияния угроз и возможностей на деятельность ОАО «Барановичхлебопродукт».

В квадрантах SO записывают результаты расчётов R_n по формуле:

$$R_n = A_i \cdot P_j \cdot K_j \cdot a_{ij}$$

В квадрантах ST, WO, WT записывают результаты расчётов Z_n, D_n и E_n соответственно по той же формуле.

Таблица 15 – Итоговая матрица SWOT-анализа по группе «Мука, мучные смеси, крупа»

	A_i	Благоприятные возможности (O)					Внешние угрозы (T)					
		возможность понижения стоимости конечной продукции	**возможность расширения ассортимента выпускаемой продукции**	**возможность обслуживания дополнительных групп потребителей**	**возможность расширения объемов производства**		**угроза выхода на рынок новых конкурентов с более низкими издержками производства**	**угроза неблагоприятной политики в области государственного регулирования**	**угроза появления у конкурентов более дешевых технологий**	**угроза невыхода на внешние рынки**		
Вероятность проявления	P_j	0,60	0,78	0,70	0,64		0,50	0,70	0,50	0,50		
Коэффициент влияния	K_j	0,90	0,60	0,60	0,55		0,95	0,80	0,80	0,78		
Сильные стороны (S)						ΣR_n					ΣZ_n	$\Sigma R_n+\Sigma Z_n$
достаточная рекламная деятельность по продвижению продукции	4,7	10,2	8,8	9,9	8,3	37,2	8,9	5,3	5,6	5,5	25,3	**62,5**
доставка товаров потребителям	4,6	7,5	6,5	9,7	4,9	28,6	4,4	5,2	3,7	3,6	16,9	45,5
широкий ассортимент выпускаемой продукции	4,2	6,8	2,0	7,1	4,4	20,3	6,0	4,7	3,4	3,3	17,4	37,7
наличие стратегии развития предприятия	4,6	12,4	8,6	7,7	6,5	35,2	4,4	5,2	3,7	1,8	15,1	50,3
активная маркетинговая политика	4,8	10,4	6,7	10,1	5,1	32,3	6,8	5,4	5,8	5,6	23,6	**55,9**
Слабые стороны (W)						ΣD_n					ΣE_n	$\Sigma D_n+\Sigma E_n$
ограниченные сроки хранения продукции	4,6	5,0	8,6	5,8	6,5	25,9	8,7	10,3	5,5	5,4	29,9	**55,8**
не очень хорошо отлаженная система сбыта продукции	3,7	4,0	5,2	3,1	3,9	16,2	5,3	6,2	4,4	5,8	21,7	37,9
недостаточно сильная позиция на конкурентном рынке	3,8	6,2	5,3	4,8	4,0	20,3	5,4	6,4	4,6	4,4	20,8	41,1
нехватка финансовых ресурсов	3,6	5,8	5,1	3,0	3,8	17,7	6,8	8,1	5,8	4,2	24,9	**42,6**
нет гибкой системы ценообразования	3,3	7,1	3,1	2,8	2,3	15,3	6,3	9,2	5,3	5,1	25,9	41,2

Источник: авторская разработка

Таким образом, в результате проведенного SWOT-анализа по группе родственных продуктов «Мука, мучные смеси, крупа» можно сделать вывод, что наиболее сильными сторонами деятельности ОАО «Барановичхлебопродукт» являются: достаточная рекламная деятельность по продвижению продукции, активная маркетинговая политика. Они в наибольшей степени способствуют использованию благоприятных возможностей и противодействуют внешним угрозам.

Таблица 16 – Итоговая матрица SWOT-анализа
по группе «Комбикорма, белковые витаминные и минеральные добавки»

	A_i	Благоприятные возможности (О)					Внешние угрозы (Т)					
		возможность понижения стоимости конечной продукции	возможность обслуживания дополнительных групп потребителей	возможность расширения объемов производства	возможность выхода на новые внешние рынки		угроза выхода на рынок новых конкурентов с более низкими издержками производства	угроза приобретения сельхозорганизациями передвижных кормоцехов	угроза появления у конкурентов более дешевых технологий	угроза неблагоприятной политики в области государственного регулирования		
Вероятность проявления	P_j	0,60	0,60	0,62	0,50		0,50	0,60	0,50	0,70		
Коэффициент влияния	K_j	0,90	0,70	0,55	0,67		0,95	0,92	0,80	0,80		
Сильные стороны (S)						ΣR_n					ΣZ_n	$\Sigma R_n+\Sigma Z_n$
широкий ассортимент выпускаемой продукции	4,3	7,0	7,2	5,9	7,2	27,3	6,1	7,1	3,4	4,8	21,4	**48,7**
высокое качество выпускаемой продукции	4,7	7,6	5,9	4,8	4,7	23,0	6,7	7,8	5,6	5,3	25,4	48,4
работа на знакомый сегмент рынка	4,4	7,1	5,5	6,0	4,4	23,0	6,3	4,9	3,5	4,9	19,6	42,6
наличие стратегии развития предприятия	4,6	7,5	5,8	4,7	4,6	22,6	6,6	2,5	1,8	5,2	16,1	38,7
активная маркетинговая политика	4,8	7,8	10,1	6,5	6,4	30,8	6,8	5,3	5,8	5,4	23,3	**54,1**
Слабые стороны (W)						ΣD_n					ΣE_n	$\Sigma D_n+\Sigma E_n$
высокие цены на производимую продукцию	4,0	4,3	6,7	5,5	6,7	23,2	5,7	8,8	4,8	9,0	28,3	**51,5**
нехватка финансовых ресурсов	3,6	7,8	4,5	4,9	4,8	22,0	5,1	7,9	5,8	8,1	26,9	**48,9**
недостаточно сильная позиция на конкурентном рынке	3,5	5,7	4,4	3,6	4,7	18,4	5,0	7,7	4,2	5,9	22,8	41,2
не очень хорошо отлажена система сбыта продукции	3,4	3,7	4,3	3,5	3,4	14,9	4,8	5,6	4,1	5,7	20,2	35,1
недостаток импортного сырья	3,4	5,5	4,3	3,5	3,4	16,7	6,5	5,6	4,1	7,6	23,8	40,5

Источник: авторская разработка

Наиболее же слабыми сторонами деятельности предприятия являются ограниченные сроки хранения продукции, нехватка финансовых ресурсов.

По группе родственных продуктов «Комбикорма, белковые витаминные и минеральные добавки» наиболее сильными сторонами деятельности ОАО «Барановичхлебопродукт» являются широкий ассортимент выпускаемой продукции и активная маркетинговая политика, которые в наибольшей степени способствуют использованию благоприятных возможностей и противо-

действуют внешним угрозам. Наиболее слабыми сторонами являются высокие цены на производимую продукцию, нехватка финансовых ресурсов.

Несмотря на присутствие слабых сторон, предприятие стремиться оставаться конкурентоспособным. Сейчас проводится активная работа по снижению производственных затрат и себестоимости продукции. Сократить расходы планируется за счет внедрения мероприятий по энергосбережению и экономии сырьевых ресурсов, уменьшения цепочки посредников от заготовки зерна до ее переработки и оказания услуг по хранению. До недавнего времени, нехватка емкостей для хранения зерна, часть которого предприятие было вынуждено хранить на других приемных пунктах, элеваторах и комбинатах, была одной из назревших проблем для предприятия. Теперь средства вкладываются в строительство собственных складских помещений, что позволит ежегодно экономить на оплате хранения зерна, а замена устаревшего оборудования позволит выйти на еще более высокий уровень.

Литература

1. Веснин, В. Р. Стратегическое управление [Текст]: учебник / В. Р. Веснин. — Москва: Проспект, 2004. — 328 с.

2. Кадышева, Е. В. Традиционный маркетинг [Электронный ресурс] / Е. В. Кадышева — Режим доступа: http: // www.smartcat.ru / Marketing /. — Дата доступа: 10.08.2016.

3. Коляда, А. А. Маркетинг, который работает: создание эффективной маркетинговой стратегии в отечественных условиях / А. А. Коляда. — Минск: Изд-во Гревцова, 2006. — 240 с.

4. Мацкевич, Ю. План маркетинга — четкая последовательность действий [Текст] / Ю. Мацкевич // Маркетинг: идеи и технологии; производственно-практический журнал для руководителей и работников подразделений маркетинга, сбыта, коммерческой деятельности, внешнеэкономических связей, отделов рекламы и рекламных агентств. — 2009. — №7. — С. 22–24.

Материал поступил в редакцию 15.09.2016.

Динамика развития лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отрасли Беларуси

Зеневич Юрий Леонидович,
аспирант кафедры инновационного менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

Статья посвящена оценке работы лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отрасли Республики Беларусь.

The scientific article is devoted to estimation of work of timber, woodworking and pulp and paper industry of the Republic of Belarus.

Введение. На долю деревообрабатывающей отрасли приходится примерно 2% общего объема обрабатывающей отрасли Беларуси. Доля деревообработки в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отрасли составляет 62%. Деревообрабатывающая отрасль является одной из крупнейших отраслей Беларуси. В 2015 г. производство деревообрабатывающей отрасли составило 1189,9 млн долларов США, увеличившись на 4,7%.

В 2015 г. экспорт продукции деревообрабатывающей отрасли составил 1 147 млн долларов (возрос на 4,7% по отношению к 2014 г.). Импорт составил 478 млн долларов (сокращение на 3,2% по сравнению с 2014 г.). Беларусь экспортирует продукцию деревообработки в Россию, Польшу, Германию, страны Балтии, Казахстан, Украину и др. Основные страны-поставщики продукции деревообрабатывающей отрасли — Россия, Украина, Италия, Франция, Германия, Польша, страны Балтии и др.

В 2015 г. по оценке ЮНИТЕР емкость рынка деревообработки составила 521 млн долларов. Потребление бумаги на душу населения в Беларуси составляет около 32 кг в год. Данный показатель значительно ниже, чем в странах ЕС, а также ниже, чем в России (48 кг) и Польше (80 кг). Потребление мебели на душу населения Беларуси составляет 52 доллара, что выше, чем в странах Балтии (22–33 долларов) и Украине (9 долларов), а также выше среднемирового уровня (46 долларов), но значительно ниже, чем в странах ЕС (в среднем 252 долларов), России (105 долларов) и Польше (104 долларов).

В Беларуси большим спросом пользуется отечественная продукция деревообрабатывающей отрасли. Данная тенденция ярко выражена на рынке мебели (в среднем, на долю импортной мебели приходиться всего 10%). На рынке обоев в стоимостном выражении импортная продукция преобладает. Государство поддерживает отечественных производителей, ограничивая доступ иностранных производителей, путем установления высоких таможенных пошлин на импортную продукцию, и предоставляя национальным производителям различные льготы.

Деревообрабатывающая отрасль Беларуси представлена, главным образом, концерном лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности «Беллесбумпром», который объединяет 60 предприятий и является монополистом в заготовке древесины и производстве ряда изделий из нее. На долю предприятий концерна «Беллесбумпром» приходится 70% переработки древесины и 40% мебельного производства в Республике Беларусь.

Объем инвестиций в проекты по модернизации производства по концерну «Беллесбумпром» составляет 1 млрд евро, а с учетом проектов, реализуемых иностранными инвесторами, — более 2 млрд. Наряду с модернизацией предприятий деревообработки, осуществляется не менее масштабная модернизация целлюлозно-бумажной промышленности, рассчитанная на период до 2016 года, с объемом инвестиций в $1,4 млрд. В 2015 году предприятия концерна «Беллесбумпром» увеличили производство импортозамещающей продукции на 12% — до 346,73 млн дол-

Таблица 1 — Характеристика лесного фонда Республики Беларусь

Показатели	Единица измерения	Всего по Республике Беларусь
Общая площадь лесного фонда	млн га	9,48
Лесные земли	млн га / %	8,65 / 91,3
Покрытые лесом земли	млн га / %	8,16 / 86,1
Общий запас наслаждений	млн м^3	1 692,7
в т. ч. спелых и перестойных	млн м^3 / %	247 / 14,7

Источник: Министерство лесного хозяйства Республики Беларусь [4]

Таблица 2 — Производство основных видов продукции

Показатели	Единица измерения	2015	Измерение (в % к 2014)
Лесоматериалы	тыс. м^3	882,6	-9%
Клееная фанера	тыс. м^3	164,8	3%
ДВП	млн м^2	41,4	30%
Шпон строганный	тыс. м^2	3209,0	-43%
Мебель	млрд руб.	7362,1	14%
Бумага и картон	тыс. тонн	329,1	1%

Источник: Белстат[3]

ларов, в 2016 году планируется увеличить этот показатель по сравнению с 2015 годом на 37% за счет реализации ряда проектов.

Основная часть. Лесной фонд Беларуси насчитывает более 9,4 млн га, около 40% территории покрыто лесами. Запас древесины на корню оценивается в 1,7 млрд м^3. Ежегодный прирост составляет более 31,9 млн кубометров древесины. На одного жителя республики приходится 0,9 га покрытых лесом земель и более 180 кубометров древесного запаса, что в 2 раза выше среднеевропейского уровня.

Около 23% белорусских лесов являются рукотворными. За последние 60 лет лесистость республики увеличилась почти вдвое и в настоящее время продолжает расти. Ежегодно создается порядка 20–25 тыс. га новых лесов.

Производство. Деревообрабатывающая отрасль составляет примерно 2% всего производства обрабатывающей промышленности Беларуси. Доля деревообработки в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отрасли составляет более 60%. Деревообрабатывающая отрасль включает лесопильное, фанерное, мебельное производство, производство стандартных домов и строительных деталей из дерева, производство спичек. Производство мебели составляет порядка 40% от всей деревообрабатывающей отрасли.

В 2015 г. производство деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отрасли составило 1 189,9 млн долларов, рост к 2014 году составил 4,7%. Наибольший рост среди всех товарных позиций продемонстрировало производство ДВП (+30%), мебели (+14%), в то время как производство некоторых видов продукции сократилось: шпона строганого — на 43% до 1 821,0 тыс. м^2 (значительное сокращение наблюдалось и в 2014 году), лесоматериалов — на 9% до 802,9 тыс. м^3.

Внешняя торговля. Белорусская деревообрабатывающая отрасль обладает достаточным потенциалом для удовлетворения внутреннего спроса. Кроме того, Беларусь экспортирует древесину и изделия из нее в более чем 50 стран и импортирует продукты деревообработки из 20 стран.

В 2015 г. экспорт деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной продукции возрос на 4,8% по сравнению с 2014 г. и составил 1 147 млн долларов Беларусь экспортирует мебель (на ее долю приходится 31,6% всего экспорта отрасли), лесозаготовки и пиломатериалы (29,6%), столярные изделия (24,5%), картонно-бумажную продукцию (10,7%) и потребительские товары из дерева (3,6%). Товарная структура экспорта по сравнению с 2014 г. практически не изменилась.

Импорт за последние шесть лет вырос почти в два раза и составил в 2015 г. 478 млн долларов, сократившись на 3,2% по сравнению с 2014 г. Более 60% импорта приходится на картонно-бумажные изделия, 23,4% — на столярные изделия, 11,3% — на мебель. Импорт товаров из дерева, лесозаготовок и пиломатериалов составляет 1,2% и 2,5% соответственно.

В 2015 г. основным импортером белорусской продукции деревообрабатывающей отрасли оставалась Россия. Экспорт в Россию составил 551,5 млн долларов (48,1% всего экспорта). Также Беларусь экспортирует продукцию деревообрабатывающей отрасли в Польшу (10,3%), Германию (6,1%), страны Балтии (9,7%), Казахстан (6,1%), Украину (1,3%) и другие страны (18,2%).

Одновременно Россия является основным поставщиком изделий отрасли. В 2015 г. импорт из России составил 275,9 млн долларов (57,7%). Доля импорта из Украины составила 15,1%, Германии — 11,1%, Польши — 10,7%, стран Балтии — 2,1%, других стран — 2%.

Картонно-бумажные изделия. Целлюлозно-бумажная отрасль Беларуси относится к стратегическим областям экономики (доля в обрабатывающей промышленности более 1%). Однако, отсутствие в республике целлюлозного завода сдерживает темпы роста этой отрасли и не позволяет производить из макулатурного сырья бумажную и картонную продукцию, по качественным показателям соответствующую уровню мировых стандартов. Кроме того, в Беларуси недостаточно развиты мощности по глубокой химической переработке древесины.

В 2015 г. экспорт картонно-бумажной продукции составил 121 млн долларов (снизился на 6,2% по сравнению с 2013 г.), импорт — 295 млн долларов (возрос на 3,1% по сравнению с 2013 г.). За последние шесть лет наблюдается увеличение отрицательного сальдо внешней торговли картонно-бумажной продукции. Если в 2007 г. импорт превысил экспорт на 21 млн долларов, то в 2014 г. разница увеличилась более чем в 8 раз и составила 174 млн долларов.

В 2015 г. в экспорте картонно-бумажной продукции преобладают такие позиции как: обои и прозрачная бумага для окон (51,2%), немелованные бумага и картон (25,0%), а также тара из бумаги и картона (8,9%). В 2015 г. Беларусь главным образом импортировала обои и настенные покрытия (32,4%), тару из бумаги и картона (22,2%), бумагу, картон и целлюлозу (15,1%). Производство обоев сильно зависит от импорта. Доля отечественных составляющих в белорусских обоях только 30%. В целом, доля отечественных обоев на внутреннем рынке составляет 50%. Основной страной-потребителем белорусских картонно-бумажных изделий является Россия (77,8%). Она же — основная страна-поставщик картонно-бумажных изделий в Беларусь (49,9%).

Столярные изделия. В 2015 г. экспорт столярных изделий составил 281 млн долларов. По сравнению с 2014 г. он сократился на 5,7%. Вместе с тем, следует отметить, что в 2013 г. наблюдался резкий рост экспорта (+34,8%). Импорт в 2015 г. также сократился на 20,6% по отношению к 2014 г. и составил 112 млн долларов Сокращение произошло за счет товарной позиции «плиты древесностружечные» (-40,5%). Сальдо внешней торговли в 2015 г. составило 169 млн долларов.

Беларусь экспортирует ДСП (35,3%), окна, двери, рамы и пороги (27,6% от всего экспорта), клеёную фанеру (23,2%), а также и ДВП (11,5%). Доля прочих столярных изделий составляет 2,3%.

Основные позиции в импорте 2015 г. — это ДСП (41,3%), ДВП (29,8%), двери, окна, рамы (14,1%). На долю фанеры и прочих столярных изделий приходится всего 14,9%. Ежегодный прирост импорта ДСП и ДВП до 2013 г. является причиной того, что за период с 2007 по 2014 гг. импорт столярных изделий увеличился более чем в 10 раз. Если в 2007 г. ДСП и ДВП не импортировались вообще, то в 2013 г. их импорт составил 75,5 млн долларов и 33,7 млн долларов соответственно. Вместе с тем, в 2014 году импорт ДСП сократился до 46,1 млн долларов, импорт ДВП составил 33,2 млн долларов, что повлияло на снижение общего импорта.

50,6% всей продукции на экспорт поставляется в Россию. В 2015 г. экспорт в Россию составил 142,4 млн долларов. Беларусь также экспортирует столярные изделия в Казахстан (7,7%), страны Балтии (8,0%), Польшу (11,1%) и другие страны (21,3%).

Основным поставщиком столярных изделий в Беларусь является Россия (46,6%). В 2015 г. импорт из России составил 52 млн долларов. Беларусь также импортирует столярные изделия из таких стран: Польша (19,2%), Украина (13,0%) и Германия (9,4%).

Лесозаготовки и пиломатериалы. Экспорт лесозаготовок и пиломатериалов значительно превышает импорт. В 2015 г. экспорт возрос на 26% по сравнению с 2014 г. и составил 339 млн долларов. В 2015 г. экспорт лесозаготовок достиг максимального уровня за последние 7 лет и превысил уровень успешного 2011 г. на 28,4%.

Рост импорта лесозаготовок и пиломатериалов наблюдается на протяжении последних нескольких лет. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. импорт вырос на 20% и составил 12 млн долларов главным образом за счет значительного увели-

чения импорта необработанных лесоматериалов (рост импорта более 50% по сравнению с 2013 г.). Доля необработанных лесоматериалов в импорте составила 20%. Продолжился и рост импорта пиломатериалов. Если в 2011 г. их импорт составил 2,8 млн долларов, в 2012 г. — 4,8 млн долларов, 2013 г. — 6,8 млн долларов, в 2015 г. — 7,2 млн долларов. Пиломатериалы — основная товарная позиция в импорте: на их долю приходится 53,8%.

Основная доля экспорта лесозаготовок и пиломатериалов приходится на Польшу (25%). Кроме того, Беларусь экспортирует лесозаготовки и пиломатериалы в Германию (12,5%) и страны Балтии (23,5%). Доля России составляет всего 2,1% и уменьшилась в 2 раза по сравнению с 2013 годом.

Географическая структура импорта значительно отличается от структуры экспорта. Основным поставщиком данного вида продукции является Россия. На ее долю приходится 70,3% импорта лесозаготовок и пиломатериалов. Среди основных поставщиков следует отметить также Украину (13,3%), Китай (2,3%).

Мебель. Экспорт деревянной мебели в 2015 г. составил 363 млн долларов, продемонстрировав рост 4,9% по сравнению с 2014 г. Импорт в 2015 г. увеличился на 3,8% по сравнению с 2014 г. и составил 54 млн долларов. Тенденция увеличения положительного внешнеторгового сальдо, которую можно наблюдать с 2009 г., сохраняется и в 2014 г. В 2014 году экспорт превысил импорт в 6,72 раза.

Основные товарные позиции экспорта — мебель для сиденья деревянная (9,7%), офисная мебель (8,8%), кухонная мебель (21,2%), спальная мебель (13,7%), а также прочая деревянная мебель (46,6%).

Импортирует Беларусь главным образом мебель для сиденья деревянную (16,4%), спальную мебель (17,3%), кухонную мебель (6%), офисную мебель (5,8%) и прочую деревянную мебель (54,4%).

Экспорт белорусской мебели в Россию в 2015 г. составил 285,9 млн долларов (78,7% всего экспорта). Также Беларусь экспортирует мебель в Казахстан (11,2%), Германию (4,6%), Францию (1,4%), Польшу (0,8%), и другие страны (3,3%).

Импортирует Беларусь мебель из России (21,9%), Малайзии (14,6%), Украины (13,2%), Италии (11,5%), Китая (8,8%), Польши (8,7%), Германии (3,5%) и других стран (17,8%).

Потребительские товары из дерева. Экспорт потребительских товаров из дерева значительно превышает импорт. В 2015 г. экспорт потребительских товаров из дерева снизился на 15,7% по сравнению с 2014 г. и составил 41,3 млн долларов. В течение 2007–2014 гг. импорт потребительских товаров из дерева колебался в размере 3–4 млн долларов. В 2014 г. импорт составил 5,9 млн долларов, что ниже экспорта в 7раз.

Экспортирует Беларусь главным образом деревянные изделия. Их экспорт в 2015 г. составил 33,6 млн долларов или 81,3% всего экспорта. Экспорт спичек составил 7,7 млн долларов (снизился практически в 2 раза) или 18,7 % всего экспорта.

Основной статьей импорта также являются деревянные изделия. На их долю приходится 98% всего импорта (5,8 млн долларов). Доля спичек составляет всего 2,0% (0,1 млн долларов).

Потребительские товары из дерева экспортируются в Россию (31,1%), Германию (8,6%), Казахстан (8,4%), Украину (6,7%), Францию (6,7%), Азербайджан (5,7%), страны Балтии (5,6%) и другие страны (27,3%). Импорт потребительских товаров из дерева осуществляется из России (40%), Китая (16,4%), Швейцарии (14,1%), Польши (5,9%), стран Балтии (5,3%), и других стран (18,3%).

По прогнозу ЮНИТЕР на 2016 г. в деревообрабатывающей отрасли ожидается рост экспорта на 4,5% при одновременном сокращении импорта на 1,2%. В последующие годы вероятно сохранение объема импорта и темпов роста экспорта 3–5%. Таким образом, в 2016 и 2017 гг. положительное сальдо внешней торговли в деревообрабатывающей отрасли будет колебаться на уровне 600–700 млн долларов. Такая динамика экспорта и импорта обусловлена рядом факторов.

Выводы:

1. ***Реализация мероприятий комплексной программы модернизации деревообрабатывающих предприятий позволит освоить выпуск импортозамещающей и экспортоориентированной продукции***, соответствующей по качеству мировым аналогам. На предприятиях деревообрабатывающей отрасли будут создаваться дополнительные производственные мощности. В этой связи дефицит основных видов продукции деревообработки на внутреннем рынке будет исключаться, а экспортный потенциал будет постепенно возрастать.

2. В рамках Национальной программы развития экспорта до 2015 года ***предусмотрена реализация ряда проектов по созданию новых производств в промышленности***, в том числе в деревообработке, что обеспечит выпуск новых видов продукции, востребованных на рынке. В настоящее время в Беларуси реализуются крупные ин-

вестиционные проекты в деревообрабатывающей отрасли с участием иностранных инвесторов. По завершению проектов до 75% производимой продукции предполагается реализовывать на экспорт, что будет способствовать сохранению и наращиванию положительного сальдо внешней торговли.

3. ***До 2017 года в стране планируется прекращение экспорта необработанной древесины***. Весь объем продукции будет поступать на отечественные предприятия глубокой переработки, обеспечивая потребности внутреннего рынка, что будет способствовать сокращению импорта.

Литература

1. Полоник, С. С. Лесные ресурсы Беларуси: анализ, оценка, прогноз. — Минск: ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь», 2005 г. — 248 с.

2. Пилиев, С. А. Лесные запасы России: аспект управления // Экономист. — 2013. — № 7. — С. 35–39.

3. Статистические бюллетени Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http: // www.ivcstat.by/index.

4. Лесной фонд [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.mlh.by/ru/forestry/resources.html.

Материал поступил в редакцию 03.10.2016.

Преимущества и недостатки систем теплоснабжения: сравнительный анализ применяемых тарифов для централизованного и электроотопления

Басараба Артём Юрьевич,
аспирант кафедры инновационного менеджмента экономического факультета Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

Губарь Дмитрий Сергеевич,
соискатель кафедры экономики и управления Высшей школы управления и бизнеса Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

Проанализирован опыт использования централизованного и автономного отопления, выявлены основные преимущества и недостатки систем теплоснабжения. На основе проведенного анализа тарифов авторами работы сформулированы рекомендации для более эффективного применения электроэнергии для целей отопления.

The paper analyses the experience of the use of centralized and autonomous heating. Major advantages and disadvantages of abovementioned systems were determined. The authors provide future recommendations for more effective use of electric energy for residential apartments' heating, what are based on the performed analysis.

Обеспечение жизнедеятельности человека всегда связано с созданием камфорных условий среды обитания, в том числе микроклимата. Летом — это охлаждение и кондиционирование, зимой — отопление и вентиляция. В структуре городского хозяйства отопление занимает важное место. Уже сегодня, несмотря на дотации в оплате жилья, стоимость коммунальных услуг довольно высока, а отопление в платежах составляет значительную долю.

В связи с этим и для сотрудников коммунальных служб, и для населения, еще более актуальным становится задача снижения тепловых потерь, напрямую ведущих к финансовым затратам: эксплуатация котельных, теплотрасс, трубопроводов, устранение аварийных и нештатных ситуаций, низкий КПД оборудования, потери тепла в теплотрассах. Существенные потери тепла происходят в подъездах и квартирах из-за плохой теплоизоляции, а также нерациональной установки тепловых режимов и отсутствия возможности индивидуальной регулировки температуры в каждом помещении [1].

В мировой практике существуют два подхода к организации систем теплоснабжения: централизованное теплоснабжение и автономное теплоснабжение.

Исторически сложилось, что в странах бывшего СССР преимущественно развивались крупные системы теплофикации и централизованного теплоснабжения, так как они позволяли наиболее эффективным способом решить проблему обеспечения электроэнергией и теплом быстро растущие города и промышленные комплексы. Однако после распада СССР ряд государств столкнулся с трудностями по эксплуатации и обслуживанию объектов теплоснабжения, созданных за предыдущие годы. В настоящее время экономически нецелесообразно использовать системы централизованного теплоснабжения в небольших городах, так как местами они загружены на 20–30% своей мощности.

К недостаткам централизованного теплоснабжения можно отнести:

1) в малых городах и поселках городского типа значительную децентрализацию потребителей те-

Таблица 1 — Сравнительная таблица преимуществ/недостатков систем теплоснабжения

	Автономное	Централизованное
Автономность	+	-
Температурный комфорт	+	+/-
Отсутствие трубопроводов	+	-
Простота монтажа	+	-
Простота эксплуатации	+	+
Безопасность	+	+
Энергосбережение	+	-

Источник: разработка автора на основе [2]

пловой энергии, что приводит к ощутимым потерям тепловой энергии, а также потерям тепла при его транспортировке к потребителю;

2) большие потери тепловой энергии в связи с нерациональным размещением тепловых сетей с устаревшими технологиями производства и передачи тепловой энергии. В странах западной Европы потери при транспортировке тепла составляют 5–10%, а в странах СНГ — около 20%, существуют объекты с потерями до 50%;

3) в республике физический износ котельного оборудования и теплоцентралей составляет около 60%. Ремонтно-восстановительные работы требуют значительных средств. Подходит время полной замены котельного оборудования и теплоцентралей, что потребует значительных капитальных вложений.

Все перечисленные недостатки централизованного отопления эффективно решаются путем его децентрализации, то есть организацией автономного отопления объектов.

Современные направления развития автономного электроотопления в состоянии рационально и экономично решить многие проблемы, так как автономное отопление имеет ряд значительных преимуществ перед централизованным отоплением:

Автономность. Каждая квартира (индивидуальный дом) имеет свою автономную систему отопления, в наименьшей степени зависящую от действий соседей, управляющих компаний и совсем не зависящую от котельной, состояния теплотрасс и возможных аварий на них.

Температурный комфорт. Потребитель имеет возможность устанавливать в каждом помещении нужную ему температуру, сам решает, сколько ему требуется тепла и горячей воды, и не испытывает дискомфорт от сезонных и других перебоев в теплоснабжении.

Отсутствие трубопроводов с циркуляцией теплоносителя. Поскольку электрическая энергия преобразуется в тепловую непосредственно в обогревательных приборах, отсутствует необходимость в дополнительном звене теплопередачи — теплоносителе и, соответственно, его трубной разводке. Как следствие, отсутствие, во-первых, всевозможных протечек в узлах и соединениях труб и, во-вторых, отсутствие нежелательных элементов интерьера.

Простота монтажа. Монтаж систем электроотопления выполняется средним электротехническим персоналом. Электроотопительное оборудование можно устанавливать поэтапно, наращивая систему отдельными модулями по мере строительства объекта или в соответствии с наличием финансовых средств у владельца.

Простота эксплуатации. Практически отсутствуют затраты на техническое обслуживание. Имеется возможность оперативно корректировать программы работы как отдельных электрических приборов, так и всей системы в целом.

Безопасность. Современные стационарные системы предусматривают возможность продолжительной работы отопительных модулей при отсутствии человека, пожарной и экологической безопасности.

Энергосбережение. Потери электроэнергии при ее транспортировке по линиям электропередач можно даже не принимать во внимание при сопоставлении с потерями традиционного центрального отопления. Отсутствуют потери отдачи излишнего тепла. Возможность регулировки позволяет экономить до 70% энергии, затрачиваемой на обогрев [2]. Гибкость и простота в управлении позволяет максимально эффективно использовать двухтарифную оплату электроэнергии. Это заставляет очень ответственно относиться к потерям, экономии и режимам эксплуатации помещений.

На примере и опыте ряда западных стран при более активном развитии возможно решить большое количество задач, как для городов/населенных пунктов, так и для заводов/производств:

• эффективное регулирование потребления тепловой энергии;

• независимость от расположения газопровода и теплотрасс;

• возможность размещать предприятия в непосредственной близости от сырьевой и трудовой ресурсной базы, что приведет к существенному уменьшению логистических затрат.

В настоящее время во всем мире наблюдается устойчивая тенденция перехода от централизованных систем отопления и горячего водоснабжения к автономным, обеспечивающим теплом и горячей водой конкретную квартиру, офис, коттедж. Во Франции системами поквартирного отопления оборудовано до 40% жилья, в Норвегии — 86%.

Растет показатель потребления электроэнергии в жилищно-бытовом секторе в развитых странах, при этом основной расход приходится на отопление: в США — 60%, во Франции — 50%, в Германии — 85%.

С первого взгляда может показаться, что электроотопление не конкурентно с классическим централизованным. Однако необходимо серьезно проанализировать данную ситуацию, так как при некоторых изменениях в политике и ценообразовании электроэнергии ситуация может кардинально измениться. Например, при повсеместном внедрении дифференцированных тарифов на электроэнергию.

В западных странах и странах ближнего зарубежья уже давно используется дифференцированная система для населения, в среднем ночной тариф дешевле в 3–3,5 раза чем дневной (в Беларуси этот показатель составляет в 2,86 раза). В таком случае потребители используют ночное время суток для отопления своих домов/квартир, применяя электроотопление и аккумуляционные системы теплоснабжения, от 70% до 80% энергозатрат приходятся на ночное время по дешевому тарифу, и только 20–30% на дневное, для поддержания системы. Как показывает практика стран, активно использующих системы дифференцированных тарифов, введение тарифов приводит к снижению затрат практически в два раза и, что немаловажно, уменьшают ночные провалы в потреблении электроэнергии.

В большинстве стран Европы не субсидируются затраты населению на отопление и электроэнергию. У нас достаточно давно пытаются приблизится к экономически обоснованным ценам, однако, пока безуспешно. На сегодняшний день стоимость 1 Гкал для населения обходится в 13,34 бел. руб., в то время как экономически обоснованная цена составляет 85,47 бел. руб. [3] разница в шесть с половиной раз. Разница стоимости электричества гораздо ниже, самый доступный тариф для населения составляет (при недифференцированных тарифах) 100,9 бел. руб. за МВт, а экономически обоснованная цена составляет 190 бел. руб. [4] разница менее чем в 2 раза. В связи с этим государство тратит огромные средства на централизованное отопление, субсидируя населению практически 85% затрат, что оказывает большое давление на бюджет, промышленность (так как оно оплачивает сверх тарифа) и налогоплательщиков.

Если принимать в расчет строящуюся атомную электростанцию, то в перспективе электроэнергии станет значительно больше и, соответственно, дешевле, этот фактор значительно актуализирует необходимость расширения применения электроотопление как для промышленности, так и для населения. Должное внимание к данному направлению значительно укрепит энергетическую и тепловую безопасность Республики Беларуси. Однако возникают и дополнительные вопросы, что делать с электроэнергией в ночное время. Оптимально рассчитанные цены и повсеместное внедрение системы дифференцированных тарифов позволит сгладить дневные пики и ночные провалы в потреблении электроэнергии. В свою очередь потребители (как промышленные предприятия, так и население) смогут более рационально расходовать электоэнергию в своих интересах.

Установка централизованных отопительных систем муниципального значения в школах, больницах, поликлиниках и других государственных учреждениях часто оказывается неэффективной и невыгодной по многим причинам. Это удаленность от центральных тепловых трасс, профилактический ремонт оборудования, высокая вероятность аварии в критический зимний период, ежегодные проблемы с топливом и обслуживающим персоналом котельных, потери тепла при его транспортировке.

Проще и дешевле провести дополнительную линию электропередач и заменить трансформатор на подстанции, чем строить теплотрассу или газовую магистраль.

Значительные удобства представляет электроотопление при использовании в офисах, магазинах, кафе, ресторанах, госучреждениях, больницах, детских садах и т. п. Удается значительно экономичнее использовать электроэнергию в зависимости от режима эксплуатации помещения,

снижая затраты во время отсутствия персонала, создавая локальные зоны отопления.

Для многих городов с центральной исторической частью, со старинными домами, представляющими архитектурную и культурную ценность, установка традиционного отопления может привести к изменению внутреннего облика зданий, нарушению интерьеров, не говоря уже о существенных затратах, трудоемких и очень дорогих работах по укладке теплотрасс в исторических частях города.

Сформировалось предвзятое отношение к электроотоплению. Отечественная промышленность только в настоящее время начала изготавливать некоторые виды электроотопительного оборудования, удовлетворяющего международные стандарты по экологии и безопасности. Наработано мало опыта по внедрению и использованию возможностей электроотопления. В то же время в мире уже накоплен богатый опыт по использованию прямого стационарного электроотопления практически для любого класса объектов.

Однако существуют более серьезные сложности применения электроотопления. В районах, которые не находятся в непосредственной близости с городами областного или районного значения, линии электропередач и подстанции рассчитывались по старым нормам, что конечно, не удовлетворяет современной энерговооруженности, не говоря уже об отоплении дома, дачи, коттеджа. Поэтому необходима разработка новых норм с перспективой более широкого использования электроэнергии. Необходимо инвестировать средства для замены и модернизации всей системы транспортировки электроэнергии к конечному потребителю. Немаловажным фактором использования экологического и безопасного электроотопления является гибкая политика цен на электроэнергию, при необходимости проработка дополнительных льгот.

Особое внимание следует уделить высокой разнице в стоимости тарифов для населения с экономически обоснованными тарифами и повышенные тарифы для промышленности, что отражается на себестоимости и снижает конкурентоспособность конечной продукции. При переходе государством к экономически обоснованным тарифам на отопление и электричество, цены на отопление поднимутся значительно выше цен на электричество, что может значительно увеличить затраты населения на централизованное отопление.

В преддверье ввода белорусской атомной станции необходимо путем тарифных льгот инициировать повышенный интерес к различным системам электроопления с ночным аккумулированием тепла для промышленности и населения живущего далеко от теплоцентралей или газопроводов. Данный шаг значительно снизит государственные издержки для обеспечения теплом и позволит обеспечить более сбалансированный подход.

Следует помнить, что электроэнергия является одной из самых универсальных, сейчас во всем мире активно развивается альтернативная энергетика (солнечные батареи, ветряные станции и т. д.) которая позволяет вырабатывать электроэнергию практически с любой точки земли, строить дома и предприятия без привязки к существующей инфраструктуре газопроводов.

Однако следует отметить, что единая рекомендация как для централизованного, так и для электроотопления, это переход в строительстве на новые нормы по теплоизоляции зданий и сооружений, что позволит значительно сократить затраты на отопление.

Литература

1. Егоров, В. Электроотопление в городе / В. Егоров, П. Тарасов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://dmee.ru/docs/100/index-21662.html. — Дата доступа: 03.10.2016.

2. Преимущества прямого электрического отопления и ГВС [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.selen-chel.ru/electrootoplenie/osobennostipeo.html. — Дата доступа: 03.10.2016.

3. Тарифы на услуги теплоснабжения в 2015 году [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.mkts.by/normativnie-documenti/tarify. — Дата доступа: 03.10.2016.

4. Тарифы на электрическую и тепловую энергию для населения [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.energosbyt.by/tariffs.php. — Дата доступа: 03.10.2016.

Материал поступил в редакцию 03.10.2016.

Белорусские болота как объект инвестирования в развитие «зеленой» энергетики

Ельсуков Владимир Петрович,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры бизнес-администрирования Института бизнеса и менеджмента технологий Белорусского государственного университета
(г.Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются экономические аспекты развития «зеленой» энергетики с использованием потенциала повторного заболачивания болот Беларуси. На примере итогов реализации пилотного проекта ЕС «Энергия болот»[1] обосновывается вывод о коммерческих перспективах тиражирования концепции палудикультуры, создания на ее основе инновационного бизнеса по производству пеллет. Оценивается эффективность организации производства биотоплива для государства, производителей, потребителей. Вносятся предложения по участию коммерческих банков в развитии «зеленой» энергетики.

Consider the economic aspects of the development of «green» energy potential using rewetting Belarus marshes. For example, the outcome of the EU pilot project «Energy of the marshes» the conclusion of the commercial prospects of replicating paludikultury concept creation on its basis of business innovation for the production of pellets. It evaluated the effectiveness of the organization of the production of biofuels for the state, producers, consumers. Proposals are made for the participation of commercial banks in the development of «green» energy.

Беларусь входит в число европейских лидеров по площади территории, занимаемой болотами: неосушенные болота составляют 1,434 млн га или 7% общей площади страны, осушенные — 1,505 млн га. До проведения мелиорации 60–70-х годов прошлого века неосушенные болота занимали площадь 2,939 млн га или около 15% территории страны. За относительно небольшой промежуток времени площадь неосушенных болот существенно уменьшилась.

В республике с большой площадью болот получила широкое развитие торфяная промышленность, работающая по трем основным направлениям производства: торф в качестве топлива; торф для сельского хозяйства; продукты углубленной переработки торфа. Продукция отрасли достаточно востребована как за рубежом, так и на внутреннем рынке. Для многих малых населенных пунктов до настоящего времени торф является основной составляющей регионального топливно-энергетического баланса. В соответствии с государственной программой «Торф» на 2008–2010 годы и на период до 2020 года планировалось динамичное развитие торфяной отрасли. Однако в последнее время объемы производства продукции падают (табл. 1). Наибольшее падение объемов произошло в 2014 году: торфа неагломерированного на 32%, торфа топливного на 37%. Заданиями программы «Торф» планировалось произвести топливного торфа в эквиваленте 1,296 млн т усл. топлива, фактически в 2014 году произведено 0,734 млн т усл. топлива [1, 2]. Со-

[1] Полное название проекта — «Реализация новой концепции управления повторно заболоченными торфяниками для устойчивого производства энергии из биомассы (энергии болот)» (DCI 2010/220-473). Он финансируется Европейским Союзом, одобрен Советом Министров Республики Беларусь от 24 июля 2012 г. № 671 и зарегистрирован в Министерстве экономики Республики Беларусь (регистрационный номер 02/12/00549 от 09.08.2012). Главным партнером проекта является Фонд Михаэля Зуккова по охране природы (Германия). Белорусскими участниками проекта являются: Международный государственный экологический институт имени А. Д. Сахарова Белорусского государственного университета, Институт природопользования Национальной академии наук Беларуси и ОАО «Торфобрикетный завод Лидский».

Таблица 1 — Показатели развития торфяной промышленности

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Торф неагломерированный, тыс. т	2756	2488	2593	3126	2946	2433	1649
из него торф топливный	2361	2216	2352	2704	2679	2269	1433
Доля топливного торфа в торфе неагломерированном	85,67	89,07	90,71	86,50	90,94	93,26	86,90
Торф топливный в пересчете на условный энергетический эквивалент, млн т. усл. топлива	1,209	1,134	1,204	1,384	1,372	1,162	0,734
Производство первичных ресурсов в пересчете на условный эквивалент (торф, газ природный, нефть), млн т усл. топлива	5,600	5,400	5,500	5,900	5,800	5,700	5,400
Доля топливного торфа в энергетическом эквиваленте производства первичных ресурсов, %	21,58	21,01	21,89	23,46	23,65	20,38	13,59

Источник: разработка автора на основе [1]

ответственно, доля топливного торфа в энергетическом эквиваленте производства в Беларуси по трем видам первичных ресурсов (торф, газ природный, нефть) снизилась с 20,4% в 2013 году до 13,6% в 2014 году.

На наш взгляд, существуют следующие основные причины снижения объемов производства торфа.

Во-первых, уменьшился спрос на белорусский торф на внешних рынках, основными из которых являются государства ЕС. Во многом это связано с тем, что новая директива ЕС стала определять торф как не возобновляемый ресурсный источник с соответствующим уменьшением ранее имевшихся преференций для потребителей торфа.

Во-вторых, в связи с общим ухудшением финансового состояния покупателей торфа на внутреннем рынке они стали более внимательно относиться к формированию своего локального энергетического баланса. Использование торфа в качестве топлива при всей его дешевизне не так и выгодно при расчете на конечную единицу потребительских свойств в виде тепловой энергии (табл. 2).

Если в расчет привнести теплоту сгорания единицы топлива, коэффициент полезного действия (КПД), то из 12 сравниваемых видов ресурсов торфяные брикеты по выгодности будут всего лишь на восьмом месте. Они «пропускают» впереди себя значительный перечень ресурсов: щепа древесная; растительные гранулы и брикеты; газ природный для населения; древесные гранулы и брикеты; каменный уголь; мазут; природный газ для предприятий. Расчеты делались по усредненным оптовым ценам на внутреннем рынке в эквиваленте евро на октябрь 2015 года.

Использование щепы как наиболее выгодного вида топлива представляется проблематичным вследствие: а) недостатка отопительных котлов, в том числе для домашних хозяйств, позволяющих хотя бы минимально автоматизировать процесс; б) высокой транспортной составляющей (из-за малой плотности щепы на единицу объема перевозится небольшой вес).

На текущий период при соединении стоимости производства единицы тепловой энергии и технологичности самого процесса производства бесспорным лидером является природный газ для населения. Инфраструктура газового хозяйства доходит практически до каждого населенного пункта, если не через газопровод, то посредством доставки сжатого газа в баллонах. На рынке предлагается разнообразное газовое отопительное оборудование. По степени удобства, возможностей автоматизации процесса сгорания природный газ не имеет равных. Однако эта выгодность во многом определяется льготами на цену газа для домашних хозяйств. При уравнивании тарифов выгодность будет уменьшаться. Что сейчас наблюдается в отношении юридических лиц, потребляющих газ: согласно расчетам выгодность потребления в качестве топлива этого вида ресурса для предприятий, не имеющих льгот по отношению к населению, находится на седьмом месте.

Определенные коррективы в ранжир выгодности может привнести ввод в эксплуатацию Белорусской АЭС, что должно повлечь за собой снижение тарифов на электроэнергию. Моделирование показывает, что при рассматриваемых

Таблица 2 — Выгодность применения различных видов топлива для производства тепловой энергии

Вид топлива	Теплота сгорания усредненно, МДж/кг	Цена единицы сгорания в натуральных показателях, евро	Цена сгорания 1 МДж, евро	КПД сгорания брутто, %	Цена полезного сгорания 1 МДж с учетом КПД, евро	Ранжир по цене полезного сгорания в порядке возрастания
Каменный уголь	20	0,0743	0,0037	56,10	0,0066	5
Дизельное топливо	42,5	0,7118	0,0167	81,60	0,0205	10
Мазут	38	0,1883	0,0050	72,60	0,0068	6
Торф (гранулы, брикеты)	15	0,0743	0,0050	38,60	0,0128	9
Щепа древесная	11	0,0170	0,0015	80,50	0,0019	1
Древесные гранулы (брикеты)	17,75	0,0850	0,0048	86,00	0,0056	4
Соломенные (растительные) гранулы (брикеты)	15,5	0,0617	0,0040	86,00	0,0046	2
Лигнин (брикеты)	20	0,0624	0,0031	35,10	0,0089	8
Природный газ для населения, МДж/м^3	34,5	0,1282	0,0037	87,10	0,0043	3
Природный газ для предприятий, МДж/м^3	34,5	0,2433	0,0071	87,10	0,0081	7
Электроэнергия для предприятий (аккумулирующие электрические водонагреватели), МДж/кВтч	3,6	0,1248	0,0347	90,00	0,0385	12
Электроэнергия для населения (аккумулирующие электрические водонагреватели), МДж/кВтч	3,6	0,0727	0,0202	90,00	0,0224	11

Источник: разработка автора на основе анализа, проведенного в рамках реализации программы «Энергия болот» (пилотный проект ЕС в РБ)

условиях одинаково выгодным будет использовать в качестве источника тепла электроэнергию наравне с природным газом: для предприятий при тарифе 2,6 европейских цента за 1 кВтч; для населения 1,4 европейских цента за 1 кВтч.

В этих условиях представляет определенный интерес использование в качестве источника тепла растительных пеллет, занимающих в ранжире выгодности второе место. Отметим, что такое место в ранжире выгодности пеллеты заняли по результатам анализа ценовой составляющей внутреннего рынка данного вида топлива с учетом выполненных технико-экономических оценок эффективности создания в стране пеллетного производства, исходным сырьем для которого выступает болотная биомасса. По растительным брикетам в сопоставимых оценках принималась цена без НДС, которая закладывалась в расчеты оценки эффективности организации производства пеллет из тростника, выращенного на повторно заболоченных выработанных в результате добычи торфа территориях в размере 61,7 евро за тонну. Это значительно ниже, чем сложившаяся в рассматриваемом сегменте внутреннего рынка цена на древесные пеллеты. Однако она обеспечивает высокую (инновационную) окупаемость инвестиционных вложений в проект.

Исходным сырьем в промышленных масштабах может выступать болотный тростник, выращенный на повторно заболачиваемых участках выработанных торфяников.

В странах ЕС реализуются проекты, направленные на использование территорий болот в коммерческих целях с одновременным сохранением/воссозданием их первозданного вида. Полученные за рубежом научные и коммерческие результаты, апробация данной идеи в Беларуси показывают перспективность работы в указанном направлении.

В соответствии с программой «Торф» в Беларуси определены следующие направления дальнейшего использования выработанных торфяников:

Таблица 3 — Структура выработанных торфяных месторождений по областям Беларуси, га

Области	Общая площадь	Переданные				Не распределено
		Сельскому хозяйству		Другим организациям		
		Пригодные	Непригодные	Лесному хозяйству	Под водоемы	
Брестская	36576,0	5747,9	3795,5	12484,5	2371,8	12176,3
Витебская	50140,7	1508,0	431,0	37032,0	44,0	11125,7
Гомельская	50524,0	10283,0	803,0	27205,0	2343,6	9886,4
Гродненская	30028,0	7998,0	6628,0	14192,6	500,0	709,4
Минская	90720,0	24944,8	8090,5	49266,0	2860,5	5558,2
Могилевская	34168,0	6344,1	1231,1	19573,0	887,0	6132,8
Всего	292156,7	56825,8	20979,1	159753,1	9006,9	45591,8

Источник: разработка автора на основе данных Института природопользования НАН Беларуси

передача сельскохозяйственным предприятиям; передача лесному хозяйству; повторное заболачивание. Последнее направление реализуется без привнесения в него коммерческой составляющей.

В 2015 году в Беларуси завершена реализация пилотного проект ЕС «Энергия болот», направленного на выработку и внедрение научных подходов при организации производства пеллет из растительного болотного сырья. В течение трех лет немецкими и белорусскими учеными проводились исследования по выработке технологии выращивания и сбора болотного тростника как исходного сырья, обеспечивающей, помимо коммерческой выгоды, сохранение и приумножение уникальной флоры и фауны местных болот, многие представители которой занесены в Красную книгу. Завершающим этапом явилось создание с использованием современных технологий на базе ОАО «Торфобрикетный завод Лидский» производства пеллет. Реализован комплексный вариант финансирования создания производства: 9% средства торфобрикетного завода (выполнение проектных работ, финансирование прироста чистого оборотного капитала); 7% кредитные средства (строительно-монтажные работы); 49% средства централизованного фонда Министерства энергетики (закупка брикетной линии, технологического транспорта, комбайна для уборки тростника); 35% средства финансовых структур ЕС (финансирование выполнения НИОКР, закупки пеллетной линии). В четвертом квартале 2015 года объект мощностью 1,3 тонны пеллет в час был введен в эксплуатацию.

Проведенные расчеты показывают, что бизнес по производству биотоплива должен демонстрировать и демонстрирует высокую эффективность. При нормативной загрузке производственных мощностей обеспечивается существенно более высокая эффективность операционной деятельности, чем в других отраслях экономики: расчетная рентабельность реализуемой продукции составляет по годам 46–51%. Такой высокий уровень доходности достигается при ценах на реализуемую продукцию на 35–40% ниже сложившихся на белорусском рынке на пеллеты из отходов древесины. Они имеют примерно одинаковую теплотворную способность с растительными пеллетами. Важной особенностью проекта является его невысокая капиталоемкость. В пересчете на 1 кВтч создаваемых годовых мощностей производства биотоплива расходуется всего около 200 евро инвестиционных ресурсов без учета НДС, что существенно меньше аналогичного показателя при создании, к примеру, энергетических мощностей, основанных на использовании биогазовых установок, солнечных панелей для получения тепла и электроэнергии, газо-турбинных и газо-поршневых агрегатов. Взаимодействие в экономике проекта факторов высокой доходности операционной деятельности и низкой капиталоемкости обеспечивает ему привлекательную окупаемость — на уровне до четырех лет с учетом включения в расчет инвестиционного периода в один год. Немаловажным является то, что в регионе с избытком рабочей силы дополнительно создается 18 высокотехнологичных рабочих мест. Импортозамещение обеспечивается заменой в топливно-энергетическом балансе на пеллеты природного газа, который является для населения и организаций доминирующим видом невозобновляемого ресурса. Созданное на базе ОАО «Торфобрикетный завод Лидский» производство пеллет при выходе на проектные мощности расчетно позволит заменить по теплотворной способности 2,78 млн м^3 природного газа в год.

Представляется важным с практической точки зрения оценить экономические перспективы тиражирования проекта на регионы и страну в целом, организационную, коммерческую, финан-

Таблица 4 — Результаты оценки эффекта тиражирования проекта «Энергия болот»

Этапы реализации	Годовая выручка от реализации, млн евро	Годовой объем производства пеллет, тыс. т	Годовая чистая прибыль, млн евро	Годовой объем налогов, сборов, платежей, млн евро	Годовой объем газа, заменяемого пеллетами, млн м^3
Этап 1	22,82	272,73	10,33	3,15	122, 5
Этап 2	49,59	592,65	22,45	6,84	266,3
Этап 3	61,82	738,74	27,98	8,52	331,9
Всего	134,2	1 604,1	60,8	18,5	720,7

Источник: разработка автора на основе анализа и расчетов, выполненных в рамках реализации программы «Энергия болот»

Рисунок 1 — Прогноз выручки от реализации проекта по предприятиям торфяной промышленности без учета и с учетом возможного тиражирования проекта «Энергия болот», млн евро

Источник: разработка автора

совую реальность широкого применения нового ресурса в качестве топлива.

Согласно оценкам исследователей Института природопользования НАН Беларуси общая площадь выработанных торфяных месторождений составляет 292,2 тыс. га (табл. 3).

Потенциалом для повторного заболачивания болот и создания объектов альтернативной биоэнергетики рассматриваемого направления по нашему мнению поэтапно являются:

– 1 этап 20979 га площадей непригодных для сельскохозяйственного производства;

– 2 этап 45592 га нераспределенных площадей;

– 3 этап 56826 га площадей пригодных для сельскохозяйственного производства.

По площадям, переданным лесному хозяйству и под водоемы, в настоящее время нет однозначного заключения о коммерческой и экологической целесообразности их повторного заболачивания.

Целесообразность передачи для повторного заболачивания площадей, пригодных для сельскохозяйственного производства обосновывается следующим. Не является секретом, что урожайность сельскохозяйственных культур на данных видах угодий, а это в основном травы, в течение нескольких сезонов становится падающей. Сопоставление показателей эффективности операционной деятельности по сельскому хозяйству в целом и по проекту производства пеллет из растительного сырья, выращенного на повторно заболоченных площадях, показывает существенно более высокую коммерческую выгоду второго варианта использования земель. За 2014 год производительность труда в сельском хозяйстве составила в пересчете 24,5 тыс. евро на одного работающего, рентабельность продаж 5,9% [3]. Это средние цифры по аграрному сектору. Расчетные показатели по проекту: выручка от реализации продукции без НДС на одного работающего 40,8 тыс. евро, рентабельность продаж 48,6%. Несомненно, эффективность ведения сельскохозяйственного производства существенно ниже и требует большего инвестирования на единицу площади земельных угодий.

Для оценки эффекта тиражирования проекта использовался аналоговый метод — перенос эффекта по пилотному проекту на совокупность рассматриваемых для повторного заболачивания площадей. Результаты оценки представлены в табл. 4.

На основе данных табл. 1 и табл. 4 был сделан прогноз выручки от реализации по предприяти-

Рисунок 2 — Результаты оценки эластичности проекта «Энергия болот» по показателю простого срока окупаемости, лет

Источник: разработка автора

ям торфяной промышленности с учетом возможного влияния тиражирования проекта «Энергия болот», рис. 1. За отправную точку прогноза принимался 2014 год с объемом выручки от реализации в эквиваленте 69,1 млн долл. США [1]. Рост показателя от базы по отношению к предыдущему году задавался в размере 8%. Также задавалось следующее возможное поэтапное повторное заболачивание выработанных месторождений равномерно по годам: 1 этап — 2017–2019 годы; 2 этап — 2020–2022 годы; 3 этап — 2023–2025 годы. Для пересчета показателей в сопоставимую валюту принимался кросс-курс соответствующего периода.

При возможном тиражировании проекта «Энергия болот» по заданным параметрам развития к концу горизонта прогнозирования возможно двукратное увеличение выручки от реализации за счет привнесения в деятельность предприятий торфяной промышленности составляющей «зеленой» энергетики.

Безусловно, как в любом новом проекте в рассматриваемом бизнесе присутствуют риски, и они были количественно оценены по ряду факторов. Их возможное влияние на показатель простого срока окупаемости представлено на рис. 2. Результаты моделирования позволяют заключить о высокой устойчивости проекта. В то же время на проект указанные факторы могут воздействовать и положительно. Например, как показывают экспертные оценки и сопоставимые расчеты, при организации в стране производства пеллетных линий с определенным уровнем локализации возможно уменьшение окупаемости инвестиций. Практика разработки и выпуска такой отечественной линии в рамках государственной научно-технической программы — организации производства пеллет из рапсовой соломы — существует. Однако она не получила должного тиражирования.

Сам процесс тиражирования проекта повторного заболачивания болот также имеет минимальные риски, поскольку разбивается на реализацию ряда мелких проектов локального уровня. Можно всегда скорректировать график развития локальных проектов, если, к примеру, поменяется конъюнктура на рынках альтернативных энергоносителей в отличие от мегапроектов с высоким уровнем концентрации инвестиций и производства на одном или нескольких объектах.

Для сравнительной оценки выгодности вариантов отопления помещений природным газом и пеллетами предприятиям и населению в комплексе с учетом организационно-технологической составляющей был проведен анализ рынка отопительного оборудования. Анализ показал, что по отопительному пеллетному оборудованию отсутствуют национальные производители, имеющие на рынке хорошие позиции. В основном представлено оборудование компаний из стран ЕС. Производителями отопительного газового оборудования являются как западные компании, так и белорусские предприятия. На основе анализа рынка была рассчитана усредненная стоимость отопительного оборудования в расчете на 1 кВтч тепловой мощности: по пеллетному оборудованию — 113 евро; по газовому оборудованию — 29 евро.

Таким образом, капиталоемкость газового отопительного оборудования в 3,9 раза меньше, чем капиталоемкость пеллетного оборудования. Является очевидным, что более высокая удельная стоимость пеллетного отопительного оборудования в определенной степени связана с отсутствием в этом сегменте рынка национальных производителей.

Таблица 5 — Результаты оценки выгодности использования населением для отопления природного газа и пеллет из расчета площади отапливаемого помещения 200 м^2, евро

Показатели	Природный газ	Пеллеты	Графа 3 — графа 2
1	2	3	4
1. Капитальные затраты всего			
1.1. Отопительное оборудование в комплекте	830	3 023	2 193
1.2. Газопровод и дымовые каналы	932		(932)
Всего:	1 762	3 023	1 261
2. Текущие затраты			
2.1. Цена 1 МДж	0,0043	0,0046	0,0004
2.2. Усредненная потребность в тепле домашнего хозяйства, МДж	371 150	371 150	-
2.3. Стоимость отопления в сезон (25% работы)	396	430	34
2.4. Транспортировка ресурса	-	20	20
2.5. Разница в стоимости электроэнергии для технологических целей		31	31
Всего:	396	481	85

Источник: Разработка автора на основе анализа и расчетов, выполненных в рамках реализации программы «Энергия болот»

В расчетах выгодности применения различных технологий отопления в качестве объекта отопления принимались площади помещений 200 м^2 стандартных энергосберегающих потребительских характеристик, по которым подбиралось оборудование соответствующей тепловой мощности таким образом, чтобы обеспечить комфортную температуру пребывания согласно социальным стандартам в отопительный период. Также принималось, что тепловая энергоэффективная изоляция помещений позволяет отопительному оборудованию после достижения заданной температуры автоматически подключаться-отключаться для поддержания ее уровня; в итоге это приводит к непосредственной работе оборудования в размере 25% от календарного времени отопительного сезона.

Результаты оценки выгодности использования населением в качестве топлива пеллет и природного газа представлены в табл. 5.

В расчетах учитывалось, что в соответствии с указом Президента Республики Беларусь № 604 от 10 ноября 2008 года, при газификации жилищного фонда граждан в населенных пунктах с численностью населения менее 20 тыс. человек 70% финансирования осуществляется за счет республиканского и местных бюджетов на основе равно долевого участия.

В сложившихся условиях с учетом льгот на расчетную площадь отопления граждане выигрывают: по единовременным капитальным затратам 1 261 евро; по эксплуатационным затратам 85 евро в год. С учетом принятого срока использования газового отопительного оборудования (определен с учетом нормы амортизационных отчислений по оборудованию 5%) общий выигрыш за период эксплуатации составляет 2 955 евро, что является существенным для среднестатистической семьи, проживающей в сельской местности.

Было осуществлено моделирование возможного поэтапного уменьшения льготы по капитальным затратам при газификации жилищного фонда в малых населенных пунктах, результаты которого представлены на рис. 3. При существующих ценах на природный газ для населения применение данного вида топлива в комплексе все равно остается существенно более выгодным, чем пеллет. Однако следует отметить, что при 70% компенсации капитальные затраты по вариантам отопления уравниваются, и далее выгодность для населения первого варианта обеспечивается только за счет более дешевой цены на газ.

Существенно иная картина складывается при сравнении рассматриваемых вариантов отопления по отношению к предприятиям, не имеющим льготного тарифа на природный газ и льгот по газификации (табл. 6). В расчете на принятую отапливаемую площадь при использовании в качестве топлива пеллет выгода составляет: по единовременным капитальным затратам — 914 евро; по эксплуатационным затратам — 260 евро в год. Всего за период эксплуатации оборудования выгода составит 6 123 евро, что можно расценить как достаточно серьезную экономию финансовых

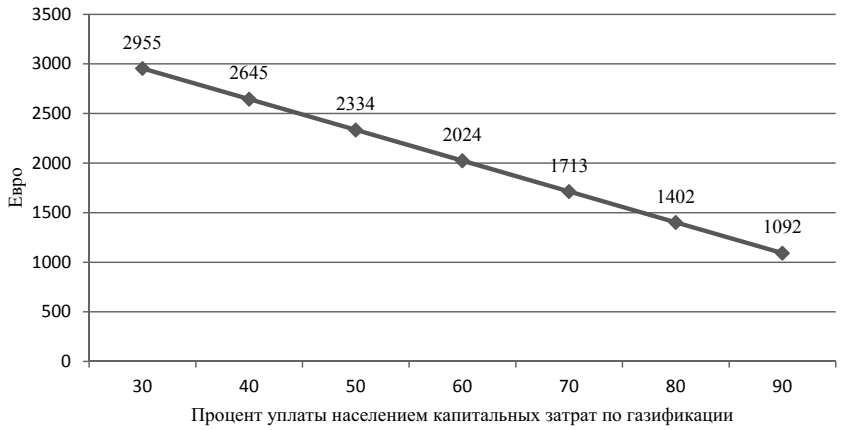

Рисунок 3 — Результаты моделирования влияния возможного уменьшения льготы по газификации жилищного фонда на выгодность применения в качестве топлива природного газа по отношению к растительным пеллетам на период эксплуатации оборудования

Источник: разработка автора

Таблица 6 — Результаты оценки выгодности использования предприятиями для отопления природного газа и пеллет из расчета отапливаемого помещения 200 м^2, евро

Показатели	Природный газ	Пеллеты	Графа 3 — графа 2
1	2	3	4
1. Капитальные затраты всего			
1.1. Отопительное оборудование в комплекте	830	3 023	2 193
1.2. Газопровод и дымовые каналы	3 106		(3 106)
Всего:	3 936	3 023	(914)
2. Текущие затраты			
2.1. Цена 1 МДж	0,0081	0,0046	(0,0035)
2.2. Усредненная потребность в тепле, МДж	371 150	371 150	-
2.3. Стоимость отопления в сезон (25% работы)	751	430	(321)
2.4. Транспортировка ресурса	-	20	20
2.5. Разница в стоимости электроэнергии для технологических целей		41	41
Всего:	751	491	(260)

Источник: разработка автора на основе анализа и расчетов, выполненных в рамках реализации программы «Энергия болот»

средств для компаний, которые в силу специфики технологического процесса обязаны поддерживать комфортную температуру в офисных и производственных помещениях.

Проведенный анализ и оценки позволяют заключить о коммерческой перспективности масштабирования проекта повторного заболачивания болот, формирования на этой основе сырьевой базы для развития «зеленой» энергетики путем организации производства пеллет из тростника. Важнейший вопрос, требующий решения, — определение и поиск источников финансирования для развития нового направления.

Очевидно, что наиболее простым было бы принятие соответствующей государственной программы. Однако вряд ли на текущий период государство может позволить себе финансировать полностью или в значительной степени новый масштабный проект. Кроме того, процесс бюджетного финансирования в силу специфики его протекания является крайне медленным. В результате снижается темп развития, что может привести к превышению инвестиционных бюджетов, увеличению сроков создания производств. Трудно решаются в рамках бюджетного финансирования и вопросы создания товаропроводящей сети, формирования инфраструктуры по обслуживанию отопительного оборудования, работающего на пеллетах.

Кредитование проекта коммерческими банками, скорее всего, в значительной степени натолкнется на: не самую лучшую структуру баланса

действующих предприятий торфоразработки; недостаток залогов; отсутствие средств на уплату процентов по кредиту до запуска нового производства.

Вряд ли может решить все вопросы и лизинговая схема финансирования, поскольку определенную долю затрат занимают расходы на научно-исследовательские и проектные работы, в том числе направляемые на сохранение и восстановление животного и растительного мира болот. Также в силу сезонности рассматриваемого бизнеса требуется инвестирование в прирост чистого оборотного капитала.

Представляется, что в сложившихся условиях банки должны выступать по отношению к новому бизнесу не только как инвесторы, но и как партнеры-участники.

Одной из форм установления прямых партнерских отношений выступает участие банка в создании инновационных компаний, осуществляющих повторное заболачивание, сбор биомассы, производство пеллет. Законодательство ограничивает участие банков в создании коммерческих структур. Возможным форматом такого участия является создание управляющей компании, которая работает с инновационными предприятиями, координирует их деятельность посредством участия в уставном капитале и/или заключения договора доверительного управления. Является целесообразным и рациональным делегирование управляющей компании функций выработки стратегии развития, получения разрешительных документов, маркетинга, выстраивания товаропроводящей сети, развития инфраструктуры по обслуживанию клиентов, использующих в отоплении пеллеты, внешней торговли, оптимизации финансовой деятельности. Последнее предполагает и организацию финансирования создания мощностей по выпуску пеллет. Команде локального проекта (малого предприятия по организации выпуска пеллет) целесообразно предоставить право выкупа на льготных условиях полностью или частично доли в уставном фонде. Такой подход положительно зарекомендовал себя при реализации венчурных проектов.

При рассматриваемом формате участия банка в реализации проекта для него существенно минимизируются риски, в том числе связанные с выдачей и возвратом кредитов. Достаточно быстрыми темпами будет создано новое высокоэффективное направление «зеленой» энергетики. Потребители получат хорошую альтернативу другим видам ресурсов при формировании своих локальных топливно-энергетических балансов.

Литература

1. Промышленность Республики Беларусь: Стат. сб. / Белстат — Минск, 2015. — 268 с.

2. Стратегия развития энергетического потенциала Республики Беларусь, утверждена постановлением Сов. Мин. Респ. Беларусь 09.08.2010 № 1180 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/file663fb27db70962e8.PDF.

3. Сельское хозяйство Республики Беларусь: Стат. сб. / Белстат — Минск, 2015. — 318 с.

Материал поступил в редакцию 30.09.2016.

Инновационный подход к методу оценки интеллектуального ресурса региона

Стрельченя Евгений Игоревич,
аспирант кафедры инновационного менеджмента
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

В данной статье рассматривается необходимость использования понятия интеллектуального ресурса, приводится его структура на микро- и макроуровнях, проводится сравнение возможных статистических показателей, использующихся для оценки интеллектуального потенциала, на основании которого делается вывод об актуальности использования выбранной структуры интеллектуального ресурса.

In this article need of use of a concept of an intellectual resource is considered; its structure on micro- and macrolevels is given; comparison of the possible statistics which are used for assessment of intellectual potential on the basis of which the conclusion about relevance of use of the chosen structure of an intellectual resource is drawn is carried out.

Переход экономики к постиндустриальному типу требует активного использования инновационных технологий в качестве фактора экономического роста. Использование достижений науки и техники в совокупности с эффективным управлением позволяет компаниям добиваться экономического успеха при высоком уровне конкуренции, обеспечивая рост благосостояния населения, что включает в себя рост доходов, повышение качества образования и медицинских услуг [12]. Для этого необходимо обеспечить устойчивое функционирование национальной инновационной системы, создание благоприятного инновационно-инвестиционного климата, нормативно-правовой базы, смещение вектора социально-политического развития общества на инновационное направление, стимулирование научной и образовательной деятельность и т.д. Любые инновационные процессы базируются на их социальных носителях, под которыми понимаются наиболее активные элементы общества, своей творческой деятельностью распространяющие новые идеи. И отношение в обществе к таким инноваторам является характеристикой прогрессивности общества, его стремлением к развитию, шансом на международный успех [9].

Поэтому наиболее пристальное внимание необходимо уделить интеллекту человека, его творческим, креативным способностям, т. к. именно интеллектуальная деятельность человека лежит в основе приращения и использования знаний, разработке новых технологий, инновационном развитии экономики и общества.

При этом теории человеческого и интеллектуального капиталов недостаточно адаптированы к изменившимся приоритетам инновационной парадигмы. Человеческий капитал в концепциях Т. Шульца и Г. Беккера формировался исходя из инвестиций в сферу образования, здравоохранения и науки. Современные исследователи в составе человеческого капитала индивида выделяют интеллектуальный капитал, капитал здоровья, культурно-нравственный и организационно-предпринимательский капиталы [13, с. 41–55]. В концепции Д. Эдвинссона и М. Мэллоуна в интеллектуальном капитале выделяют три составляющие: человеческий, клиентский и организационный капиталы. В человеческий капитал организации включаются знания, опыт, навыки, способности к нововведениям, мотивация, культура производства ее сотрудников. В клиентский капитал включают связи с потребителями и поставщиками, портфель договоров, лояльность покупателей и т. д. Организационный капитал включает систему управления, оптимизированные производственные процессы, организационные формы и структуры. Современные исследователи выделяют в нем на уровне личности профессиональные знания и объекты интеллектуальной собственности [6, с. 17–40]. Таким образом, дан-

Таблица 1 – Формы интеллектуального ресурса

Формы интеллектуального ресурса	Метод оценки	Экономический эффект
Физический ресурс	1. Интегральный показатель состояния здоровья (индекс Робинсона, индекс Руфье, индекс Кетле, индекс Скибинского и индекс мощности В. А. Шаповаловой) [11] 2. PQ-тесты	Уменьшение расходов, связанных с болезнью, сохранение производительности труда.
Ментальный ресурс	IQ-тесты	Повышение производительности труда.
Эмоциональный ресурс	EQ-тесты	Уменьшение издержек на самоорганизацию.
Социальный ресурс	Тесты Гилфорда	Повышение эффективности коллективного труда, уменьшение издержек на координацию.
Духовный ресурс	SQ-тесты	Повышение лояльности сотрудников, увеличение эффективности труда.
Глубинный ресурс	1. шкала М. Киртона «Адапторы и инноваторы» 2. шкала М. Басадура и П. Хаусдорфа	Повышение эффективности инновационной деятельности, снижение затрат на преодоление сопротивления нововведениям.

Источник: составлено на основе [3]

ные концепции не рассматривают творческие, креативные способности человека, морально-нравственные и религиозные особенности населения региона, склонность к инновациям, оценка же интеллектуальной деятельности в большинстве исследований основывается на показателях, характеризующих количество ученых степеней и зарегистрированных патентов, объем инвестиций в НИОКР, долю инновационной продукции в экспорте, ожидаемая продолжительность образования. В связи с этим актуальной является разработка новой методологии для характеристики и оценки интеллектуального ресурса страны (региона), учитывающая как количественные, так и качественные показатели, характеризующие многочисленные аспекты и условия интеллектуальной деятельности человека.

В процессе трудовой деятельности знания и способности работников воплощаются в создании новых знаний, товаров и услуг. Таким образом, их интеллектуальные способности становятся ресурсом, фактором производства, который в процессе трудовой деятельности материализуется в патентах, опытно-конструкторских разработках, инновационных решениях и т. д., что в дальнейшем приводится к их капитализации и созданию устойчивого прибавочного продукта [3].

Рассмотрим систему форм, предложенную Е. Э. Головчанской для характеристики структуры интеллектуальных ресурсов предприятия (см. табл. 1):

1) физический ресурс — здоровье человека, отсутствие инвалидности, хронических заболеваний является важным условием для ведения эффективной трудовой деятельности;

2) ментальный ресурс — способность человека накапливать, применять на практике и воспроизводить знания является необходимым условием осуществления инновационной деятельности;

3) эмоциональный ресурс — осознание и управление эмоциями, по мнению ряда ученых, обуславливает 10-25% успеха личности [17];

4) социальный ресурс — способность к взаимодействию с людьми, сохранение микроклимата внутри рабочего коллектива;

5) духовный ресурс — морально-этические принципы работы компании могут не соответствовать принципам ее сотрудников, что приводит к неэффективности их работы;

6) глубинный ресурс — способность сотрудников воспринимать инновации, адаптироваться к внешним изменениям и требованиям.

Применение данной концепции способствует всесторонней оценке способностей сотрудников организации, улучшению качества управленческих решений, что впоследствии выражается в повышении экономической эффективности. Использование такого подхода на макроуровне позволяет иначе взглянуть на ряд проблем:

1. Междисциплинарная проблема влияния факторов экономического роста [8]. К малоизученным факторам относятся, например, религия,

культура, базовые ценности общества, функционирование неформальных институтов. Большинство экономистов придерживаются точки зрения У. Истерли, основанной на теории культурного релятивизма: «Люди повсюду одинаковы, и они непременно воспользуются соответствующими экономическими возможностями и стимулами». Однако такая позиция не объясняет успехи ряда диаспор в мультикультурных обществах, значительное отставание большинства азиатских стран от региональных лидеров, особенности развития стран Латинской Америки и т. д. Существует и альтернативная точка зрения, которую можно выразить цитатой Д. Лэндеса: «Макс Вебер был прав. Если мы и можем усвоить урок из истории экономического развития, то он звучит так: практически все здесь зависит от культуры» [17, с. 2]. Доказательством наличия влияния культурно-нравственных и религиозных ценностей могут стать исследования Р. Барро, в которых он установил корреляцию между экономическим ростом и рядом показателей (процент людей, верящих в рай и ад; среднее количество посещений культовых сооружений в неделю; важность веры в жизни населения и др.) [15]. Другим примером становится статья А. С. Зайченко, в которой российский ученый сгруппировал европейские страны по доминирующим конфессиям, и сравнил итоги экономического и общественно-политического развития, используя данные международных рейтингов [5]. Несмотря на то, что нельзя с уверенностью говорить, что именно культурный аспект в значительной мере ответственен за формирование базовых экономических ценностей населения, очевидно, что дальнейшее избегание данного вопроса недопустимо.

2. Другой проблемой является формирование эффективной модели оценки инновационно-инвестиционного развития региона, в основе которой лежит и оценка интеллектуального потенциала. В большинстве современных методик используются в основном количественные показатели, которые не могут дать однозначного ответа о причинах неэффективной инновационной деятельности (см. табл. 2).

Исходя из вышеприведённых данных, можно сделать вывод, что в большинстве исследований не рассматриваются такие важные аспекты интеллектуальной деятельности, как мотивация ученых и исследователей (особенно в нематериальном аспекте, связанном с отношением общества к научной деятельности), склонность к инновациям, показатели качества жизни (капитал здоровья, счастье и удовлетворенность жизнью, доверие к коллегам, согражданам, родственникам и друзьям, социальным институтам и т. д.). Отдельно стоит упомянуть исследования Д. Вейжака по оценке интеллектуального капитала стран ЕС, в котором в структуре человеческой составляющей используется оценка уровня толерантности общества, удовлетворенности жизнью и здоровьем, индекс счастья [18]. Однако такие исследования единичны, что обусловлено необходимостью проведения социологических исследований для оценки духовных, социальных, культурно-нравственных аспектов жизни общества.

Таким образом, нам представляется целесообразным использование форм интеллектуального ресурса, предложенных Е. Э. Головчанской с адаптацией для регионального уровня (см. табл. 3):

1. Физический ресурс. Эффективность любого вида деятельности, в том числе интеллектуального, напрямую зависит от здоровья человека. Высокая продолжительность жизни создает дополнительные стимулы человеку для инвестирования в собственное образование, навыки, квалификацию; в масштабе страны низкая продолжительность жизни, хронические заболевания, инвалидность приводят к невосполнимым потерям ВВП.

2. Ментальный ресурс. Оценку способности населения накапливать и использовать знания можно проводить только косвенным путем, т. к. масштабное тестирование IQ или иные методы оценки будут достаточно затратными и недостаточно достоверными. Можно считать, что качество и сложность получения той или иной специальности будут свидетельствовать о способностях обучающихся.

3. Эмоциональный ресурс. Он включает в себя ряд компонентов: управление эмоциями, понимание эмоций, восприятие эмоций. Исследования Дэвида Карузо о взаимосвязи культурных особенностей и эмоций проводятся на примере студентов из Китая, США, Японии, Индии, Аргентины. С точки зрения культурных особенностей наиболее универсальным является восприятие эмоций, а понимание и управление эмоциями уже менее универсальны и обусловлены культурными особенностями респондентов [3].

4. Социальный ресурс. Исходя из определения социального ресурса на микроуровне, можно отметить схожесть с классическим понятием социального капитала, применяемого в социологии, которое по структуре включает в себя социальные нормы, социальные связи и доверие.

5. Духовный ресурс. На макроуровне данный ресурс должен характеризовать влияние религии, идеологии и культурно-нравственных ценностей на развитие науки и предпринимательства [1].

Таблица 2 – Показатели оценки интеллектуального потенциала региона

Объект оценки	Показатели
Кадровые показатели (К. Ю. Волошенко, К. А. Задумкин, И. А. Кондаков, В. В. Разуваев)	1. численность докторов наук; 2. численность профессоров; 3. численность докторов наук и профессоров в возрасте до 50 лет; 4. численность кандидатов наук; 5. численность кандидатов наук в возрасте до 30 лет; 6. численность членов национальной академии наук; 7. численность лауреатов государственных премий и наград; 8. численность выпускников аспирантуры; 9. доля защитивших кандидатскую диссертацию в течение 3 лет в общем числе выпускников, %; 10. доля защитивших докторскую диссертацию в течение 5 лет в общем числе выпускников, %; 11. численность исследователей на 1000 человек, занятых в экономике; 12. доля кандидатов наук к общему числу исследователей, %; 13. доля докторов наук к общему числу исследователей, %; 14. доля исследователей к общему персоналу, занятому НИОКР, %; 15. численность персонала, занятого в НИОКР; 16. численность персонала, занятого в НИОКР на одну организацию.
Материально-технические показатели (К. Ю. Волошенко, К. А. Задумкин, И. А. Кондаков, В. В. Разуваев, С. Н. Котенкова)	1. Внутренние затраты на одного исследователя; 2. Внутренние затраты на одного исследователя в НИОКР; 3. Оплата труда одного исследователя в НИОКР; 4. Оплата труда одного исследователя со степенью кандидата наук в НИОКР; 5. Оплата труда одного исследователя со степенью доктора наук в НИОКР; 6. Объем основных фондов на одного исследователя в НИОКР; 7. Количество компьютеров на одного исследователя в НИОКР; 8. Количество компьютеров с выходом в интернет на одного исследователя в НИОКР; 9. Средняя скорость интернет-соединения.
Образовательные показатели (К. А. Задумкин, И. А. Кондаков, С. Н. Котенкова)	1. Численность студентов вузов на 10000 населения; 2. Доля занятого населения с высшим образованием, %; 3. Доля расходов на образование в ВРП, %; 4. Количество студентов на одного кандидата наук, преподающего в вузе; 5. Количество студентов на одного доктора наук, преподающего в вузе; 6. Численность обучающихся в магистратуре на 10000 населения.
Социальные показатели (С. Н. Котенкова)	1. Уровень безработицы, %; 2. Коэффициент Джини.
Результативные показатели (К. Ю. Волошенко, К. А. Задумкин, И. А. Кондаков, В. В. Разуваев, С. Н. Котенкова)	1. удельный вес затрат на технологические инновации в объеме отгруженной продукции,%; 2. выдано патентов на изобретение; 3. выдано свидетельств на полезные модели; 4. подано заявок на изобретения; 5. подано заявок на полезные модели; 6. количество статей в журналах, рецензируемых ВАК на одного кандидата наук; 7. количество статей в журналах, рецензируемых ВАК на одного доктора наук; 8. количество статей в журналах, рецензируемых ВАК на одного исследователя; 9. доля инновационной продукции в экспорте, %; 10. доля инновационной продукции, новой для мирового рынка, в экспорте, %; 11. удельный вес инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме товаров, работ и услуг, %.

Источник: составлено на основе [2,4,7,10]

6. Глубинный ресурс. Как и на микроуровне, оценка способности изменяться должна базироваться на социологических опросах.

Используя оценки данных форм интеллектуального ресурса, строится интегральный индекс, в общем виде являющийся линейной комбинацией оценок форм интеллектуального ресурса, взятых с весовыми коэффициентами. Весовые коэффициенты могут быть получены как с использованием экспертной оценки, так и на основе факторного анализа.

Современная экономическая действительность такова, что использование научно-технических разработок и инновационных продуктов

Таблица 3 – Методы оценки форм интеллектуального ресурса

Формы интеллектуального ресурса	Микроуровень	Макроуровень
Физический ресурс	1. Интегральный показатель состояния здоровья (индекс Робинсона, индекс Руфье, индекс Кетле, индекс Скибинского и индекс мощности В. А. Шаповаловой) [17]; 2. PQ-тесты.	1. Ожидаемая продолжительность жизни; 2. Индекс здоровья (например, по методологии Всемирной организации здравоохранения; 3. PQ-тесты.
Ментальный ресурс	IQ-тесты	1. IQ-тесты; 2. QS-рейтинг университетов; 3. субиндекс «Человеческий капитал и исследования» глобального индекса инноваций («The Global Innovation Index 2015»).
Эмоциональный ресурс	EQ-тесты	EQ-тесты
Социальный ресурс	Тесты Гилфорда	1. Индекс благосостояния (The Legatum prosperity index); 2. «Индекс доверия общественным институтам»; 3. «Индекс верховенства закона»; 4. «Индекс восприятия коррупции».
Духовный ресурс	SQ-тесты	1. Оценка конфессионального состава населения»; 2. SQ-тесты Особенности национальной культуры (методология The Hofstede center).
Глубинный ресурс	1. шкала М. Киртона «Адапторы и инноваторы»; 2. шкала М. Басадура и П. Хаусдорфа.	1. шкала М. Киртона «Адапторы и инноваторы»; 2. шкала М. Басадура и П. Хаусдорфа; 3. Индекс неприятия неопределенности (Hofstede's Uncertainty Avoidance Index)

Источник: авторская разработка

является обязательным условием выживания в условиях жесткой конкуренции. Интеллект человека, его творческая деятельность, способность накапливать и использовать знания лежит в основе инновационной активности. Современные теории человеческого и интеллектуального капиталов не способны адекватно оценить интеллектуальные способности населения и особенности их использования, что приводит к актуальности исследований по данной тематике. Оценка интеллектуальной деятельности в региональном масштабе в рамках имеющихся методик сводится к учету количественных показателей, характеризующих деятельность научно-исследовательских и образовательных организаций, игнорируя социально-политические и культурно-религиозные особенности общества.

Теория интеллектуального ресурса позволяет учитывать социальные, культурные и другие качественные факторы эффективной интеллектуальной деятельности, однако до сих пор не существует общепризнанной методики оценки интеллектуального ресурса на региональном уровне. Исходя из данной концепции форм интеллектуального ресурса на микроуровне, предложена система их адаптации для характеристики регионального интеллектуального ресурса, где физический ресурс оценивает уровень здоровья населения, ментальный — качество системы образования, эмоциональный — особенность проявления эмоционального интеллекта этнической группы или нации, социальный — уровень социального капитала общества, духовный — влияние религии, идеологии и культурно-нравственных ценностей на развитие науки, глубинный — склонность населения к инновациям. Использование предложенной концепции для характеристики интеллектуального ресурса позволяет наиболее точно определить факторы, влияющие на развитие инноваций в конкретном регионе с учетом его экономических и социокультурных особенностей. В условиях ограниченности ресурсов это является необходимым условием эффективного развития инновационной экономики Республики Беларусь.

Литература

1. Байнев, В. Ф. Идеология как экономическая категория / В. Ф. Байнев // Экономическая наука сегодня: Сб. научных статей. — Выпуск №4. — Минск: БНТУ, 2016. — С. 21–33.

2. Волошенко, К. Ю. Методические основы сравнительной оценки научно-технического потенциала России и ЕС: региональный и Международный аспекты / К. Ю. Волошенко // Балт. рег. — 2012. — №4. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-osnovy-sravnitelnoy-otsenki-nauchno-tehnicheskogo-potentsiala-rossii-i-es-regionalnyy-i-mezhdunarodnyy-aspekty. — Дата доступа: 20.06.2016.

3. Головчанская, Е. Э. Интеллектуальный ресурс в системе общественного воспроизводства: сущность, роль, структура / Е. Э. Головчанская // Фундаментальные исследования.— 2015. — № 5–2. — С. 400–404. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10006083 . — Дата доступа: 20.06.2016.

4. Задумкин, К. А., Кондаков, И. А. Методика сравнительной оценки научно-технического потенциала региона / К. А. Задумкин, И. А. Кондаков // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз.— 2010. — №4. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/metodika-sravnitelnoy-otsenki-nauchno-tehnicheskogo-potentsiala-regiona. — Дата доступа: 01.05.2016.

5. Зайченко, А. Религиозная культура и социально-экономическое развитие стран Европы / А. Зайченко // Современная Европа. — 2008 .— №1.— с.20.

6. Интеллектуальный капитал и инновационное развитие региона: монография / И. Б. Тесленко [и др.].— Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых; Финансовый ун-т при Правительстве РФ. — Владимир: Изд-во ВлГУ, 2014. — с. 192.

7. Котенкова, С. Н. Оценка интеллектуального потенциала регионов Приволжского федерального округа РФ / С. Н. Котенкова // Фундаментальные исследования. — 2014. — № 6–7 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-intellektualnogo-potentsiala-regionov-privolzhskogo-federalnogo-okruga-rf. — Дата доступа: 05.07.2016.

8. Кузнецова, Н. П. Междисциплинарное видение проблемы экономического роста / Н. П. Кузнецова // Вестник ЛГУ им. А. С. Пушкина. — 2012. — №2. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdistsiplinarnoe-videnie-problemy-ekonomicheskogo-rosta. — Дата доступа: 01.05.2016.

9. Лебедева, Н. М., Татарко, А. Н. Методика исследования отношения личности к инновациям / Н. М. Лебедева, А. Н. Татарко // Альманах современной науки и образования, Тамбов: Грамота. — 2009. — №4 (23) — 2. — С. 89–96.

10. Разуваев, В. В. Методика оценки научно-технического потенциала регионов Российской Федерации / В. В. Разуваев // Вестник ПГУ. Экономика.— 2012.— №3.— [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/metodika-otsenki-nauchno-tehnicheskogo-potentsiala-regionov-rossiyskoy-federatsii. — Дата доступа 01.05.2016.

11. Соловьев, В. Н. Физическое здоровье как интегральный показатель адаптации студентов к образовательному процессу / В. Н. Соловьев // Современные проблемы науки и образования. — 2005. — № 2. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=1506. — Дата доступа: 05.07.2016.

12. Тодосийчук, А. В. Интеллектуальный потенциал общества, результативность науки и экономический рост / А. В. Тодосийчук // Инновации. — 2010. — №1. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnyy-potentsial-obschestva-rezultativnost-nauki-i-ekonomicheskiy-rost. — Дата доступа: 30.06.2016.

13. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография / В. Т. Смирнов [и др.]; под ред. В. Т. Смирнова. — М.: Машиностроение-1, Орел: ОрелГТУ, — 2005. — 513 с.

14. Bar-On. R. The Bar-On model of emotional-social intelligence (ESI) / Bar-On. R. — Psicothema, 18(2006). — supl.,13-25.

15. Barro, R. J., McCleary, R. M. / Robert J. Barro, R. M. McCleary. Religion and Economic Growth across Countries. — American Sociological Review. — № 68. — p. 760–781.

16. Bo Shao, Doucet, L.,Caruso D. R. / Bo Shao, L. Doucet, D. R. Caruso Universality Versus Cultural Specificity of Three Emotion Domains: Some Evidence Based on the Cascading Model of Emotional Intelligence // Journal of Cross-Cultural Psychology. — 6 November 2014. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://jcc.sagepub.com/content/early/2014/11/05/0022022114557479. — Дата доступа: 01.05.2016.

17. Culture Makes Almost All the Difference Culture Matters / D. Landers [at al.] ; ed. by L. Harrison, S. Huntington. — N.Y.: Basic Books.— 2000. p. 24–30.

18. Weziak, D. Measurement of national intellectual capital: application to EU countries / D. Weziak. — IRISS Working Paper Series.— 2007.— p. 45.

Материал поступил в редакцию 02.09.2016.

Гендерные аспекты мотивации работников госсектора Израиля

Давидов Пинхас,
аспирант кафедры международного менеджмента Белорусского государственного университета, преподаватель Открытого Университета Израиля (г. Иерусалим, Израиль)

В статье анализируются гендерные особенности мотивации служащих государственного сектора экономики Израиля. Исследование показало различие в преобладающем источнике мотивации между мужским и женским персоналом госсектора, определило преобладающий тип мотивации среди мужского и женского персонала государственных учреждений. Проанализировано влияние мотивационных факторов на персонал государственных учреждений в гендерном аспекте. В исследовании приняли участие 765 человек в возрасте от 18 до 65 лет, проживающих в г. Иерусалиме и его окрестностях.

The article analyzes the gender features of motivation of employees of the public sector of the Israeli economy. The study found a difference in the prevailing source of motivation between male and female staff of the public sector, it has identified the predominant type of motivation among the male and female staff of public institutions. The influence of motivational factors on the staff of public institutions from a gender perspective. The study involved 765 participants aged 18 to 65 years living in Jerusalem and its environs.

Введение

Проблемам стимулирования и оплаты труда посвятили свои научные работы такие известные ученые прошлого и современности, как М. Армстронг, Ф. Герцберґ, Р. Дафт, Д. Мак-Грегор, А. Маслоу, М. Мескон и другие, однако проблема современных мотивационных процессов, особенностей формирования форм, методов и техники стимулирования труда, основанных на гендерных аспектах, остается малоисследованной.

Статус женщины во многих обществах всегда был ниже статуса мужского. Это проявлялось в ограниченных возможностях трудоустройства и двойных стандартах в браке, когда жена должна хранить верность мужу, а он может этого и не делать. Женщины проявляли меньше инициативы, чем мужчины, и были слишком осторожными, чтобы стать компетентными лидерами [3]. Кроме того, если женщина считает, что у нее меньше шансов на продвижение по службе или что ее социальный статус ниже, чем у мужчины, она не будет работать в полную силу [3, с. 167].

Большинство исследователей предполагают, что традиционные гендерные установки ограничивают развитие личности, чем приводят к социальному неравенству в то время, как большая часть общества считает мужские и женские роли, основанные на биологических различиях, традиционно взаимодополняющими [2, с. 104]. К примеру, в американских правовых фирмах, 92% всех руководящих партнеров — мужчины; они занимают 85% мест на руководящих должностях, управляют политикой фирм и они являются держателями 84% всего акционерного капитала корпораций [9, с. 134]. Кроме того, исследования показали, что женщинам, как правило, платят меньше, чем мужчинам на сопоставимых рабочих местах и женщины за выполненную работу ожидают плату меньше, нежели мужчины. Конечно, стереотипы работодателей о женщинах (например, убеждение, что женщины менее подвержены организации или что «женская работа» является менее ценной), также могут внести свой вклад в разницу в оплате труда [11, с. 221]. В Израиле в 2014 году средний доход наемного работника — женщины — был на 31,9% меньше, чем у мужчины. Также в исследованиях отмечается, что 60% задир на рабочем месте — мужчины и 40 процентов — женщины [11, с. 12]. В Израиле доля женщин, пострадавших от сексуальных домогательств на работе была выше, чем у мужчин.

Таблица 1 – Иерархия ценностей трудовой деятельности у женщин и мужчин

Ценности труда	Мужчины				Женщины			
	Место в иерархии				Место в иерархии			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Заработок	+				+			
Социальный статус		+					+	
Возможность общения			+			+		
Возможность самореализации				+				+

Источник: авторская разработка на основе [1, 10]

Полученные данные исследований относительно различий мотивационных факторов у мужчин и женщин разнились и не позволяли прийти к однозначному выводу. Более ранние результаты позволили прийти к выводам, что женщины показали более низкий уровень мотивации, нежели мужчины. В течении этого времени низкий уровень женских профессиональных достижений объяснялся низким уровнем мотивации [12, с. 633]. За последние два десятилетия влияние ролевого восприятия, личностных характеристик мужчин и женщин с точки зрения подходов к управлению вызвало значительный исследовательский интерес.

Подходы к изучению гендерных особенностей мотивации

Самая известная теория мотивации — это иерархия потребностей Абрахама Маслоу [6]. Согласно его гипотезе, для человека существует иерархия из пяти потребностей:

1. физиологическая: включает чувство голода, жажду, приют, телесную необходимость;
2. безопасность: безопасность и защита от физического и эмоционального вреда;
3. социальная: привязанность, принадлежность, принятие и дружба;
4. уважение: внутренние факторы, например, статус, распознание и внимание;
5. самоактуализация.

В теории личности А. Маслоу самоактуализация — вершинный уровень психического развития, который может быть достигнут, когда удовлетворены все базовые потребности [6, с. 216], это — стремление человека стать тем, кем он может стать [6].

Исследователи карьеры [10, 12] отмечают, что для женщин власть, звания, деньги и статус не являются самодостаточными, абсолютными ценностями, как для мужчин, для женщин в понятие нормальной работы и успешной карьеры обязательно входит фактор добрых и интересных межличностных отношений на работе, т. е. то, что называется микроклиматом коллектива. Различия в мотивации мужчин и женщин достаточно серьезно отличаются, как показано в табл. 1.

По мнению исследователей [3, 5, 12] основными ценностями трудовой деятельности у женщин являются:

1. возможность повышать свой профессиональный уровень на систематической основе;
2. необходимость расширения знаний по правовым вопросам [3];
3. потребность тренингов для развития психологических знаний и лидерских качеств;
4. приобретение необходимых умений и навыков социально-эмоционального межличностного общения [5];
5. введение гибких графиков работы и мужчин, и женщин для сочетания профессиональных и семейных, родительских обязанностей.

Итак, основными проблемами женщин есть сложности самореализации, карьерного роста, сочетания служебных обязанностей с семейными [3, 12].

Организация и методы исследования

Целью исследования является изучение мотивации персонала государственных учреждений в гендерном аспекте.

Объект исследования: персонал государственных учреждений Израиля.

Поставленные цель и гипотеза исследования позволили сформулировать следующие задачи:

1. определить преобладающий вид мотивации персонала государственных учреждений и частных фирм;
2. определить преобладающий тип мотивации среди мужского и женского персонала в государственных учреждениях;
3. определить силу влияния мотивационных факторов на персонал государственных учреждений и частных фирм в гендерном аспекте.

Основная гипотеза исследования: существуют различия в мотивации персонала, обусловленные полом сотрудника.

Таблица 2 — Гендерные приоритеты карьерного роста персонала

Мужчины	Женщины
Карьерный рост, оплата тренажерного зала и обеда	Участие в культурных программах, выставках
Участие в культурных программах, выставках	Оплата транспортных услуг, мобильной связи, ценные подарки
Оплата отпусков	Оплата отдыха
Участие в тренингах, учебных курсах	Участие в тренингах, учебных курсах
Оплата отдыха	Оплата отпусков
Оплата транспортных услуг, мобильной связи, ценные подарки	Карьерный рост, оплата тренажерного зала и обеда

Источник: авторская разработка на основе [3,12]

В процессе планирования и разработки программы исследования были выдвинуты рабочие гипотезы:

1) гендерный аспект оказывает влияние на преобладающий источник мотивации;

2) гендерный аспект оказывает влияние на преобладающий тип мотивации среди мужского и женского персонала государственных учреждений;

3) гендерный аспект оказывает влияние на степень влияния мотивационных факторов.

Основная выборка исследования: персонал государственных учреждений и частных фирм Израиля, занятых в различных сферах профессиональной деятельности: образование, культура, государственная служба, связь, муниципальные службы, сфера бытовых услуг и др.

В исследовании приняло участие 765 человек в возрасте от 18 до 65 лет, проживающих в г. Иерусалиме и его окрестностях. Из них:

1) персонал государственных учреждений — 585 человек (44,6% — мужчины и 54,4% — женщины);

2) персонал частных фирм — 180 человек (50,5% — мужчины и 49,5% — женщины).

Чтобы удостовериться в том, что средний возраст мужчин статистически значимо не отличается от среднего возраста женщин, был выполнен t-тест Стьюдента для независимых выборок. Полученные данные показывают, что на самом деле нет никакой разницы в среднем возрасте между двумя гендерными группами [$t(762)= -1.6$, p = n.s.] средний возраст мужчин составил 41,47 (SD = 11,78), а средний возраст женщин составил 42,83 (SD = 11,63).

Поставленные цели, задачи и гипотеза исследования определили необходимость выбора следующих методик:

1) опросник для исследования источников мотивации Барбуто и Скола [8];

2) типологическая модель Герчикова [4];

3) опросник факторов мотивации труда Ричи и Мартина [7];

Влияние гендерного аспекта на преобладающий источник мотивации

С целью изучения ведущего источника мотивации в деятельности государственных служащих использовался «Опросник мотивационных источников» Дж. Барбуто и Р. Сколла [8]. Для анализа респондентам предлагался перечень из 30 возможных утверждений, которые было необходимо оценить с точки зрения актуальности по шкале от -3 (крайне неверно) до +3 баллов (очень верно). В бланке ответов, которые сгруппированы по типам мотивации, необходимо подсчитать сумму баллов по каждому из 5 типов. Результат может быть как положительный, так и отрицательный. В результате получается информация характеризующая преобладание одного или нескольких источников мотивации из 5 возможных:

1) процессуальная мотивация (идущая изнутри) — если человек мотивируется к выполнению той или иной работы или тому или иному поведению только ради удовольствия, которое он получает от этой работы или от этого поведения, тогда речь идет о мотивации, проистекающей из процесса (направленность на процесс);

2) инструментальная — инструментальные награды мотивируют индивидуумов, когда они чувствуют, что их поведение будет вести к определенным внешним осязаемым результатам, таким, как оплата, продвижение по службе, премии и т.д. (направленность на материальное вознаграждение);

3) внешняя самоконцепция — мотивация этого рода проистекает из внешних источников: индивидуум ориентирован прежде всего на других, ища у них подтверждения своих черт, компетентности и ценностей (направленность на одобрение другими);

Таблица 3 – Результаты t-теста для сравнения источников мотивации

Источник мотивации	Мужчины $\mu(\sigma)$	Женщины $\mu(\sigma)$	*t*-value	*p*-value	Размер эффекта Коэна
Направленность на процесс	2,17 (4,87)	2,27 (5,12)	-0,192	0,848	–
Материальное вознаграждение	4,25 (4,19)	3,21 (4,98)	2,14	0,033	0,22
Внешняя самоконцепция	4,91 (5,45)	2,70 (5,61)	4,09	0,000	0,40
Внутренняя самоконцепция	5,67 (5,29)	4,9 (5,39)	1,48	0,140	–
Интернализация цели	2,04 (5,14)	2,05 (5,32)	-0,03	0,977	–

* – различия значимы на уровне статистической тенденции

Источник: авторская разработка

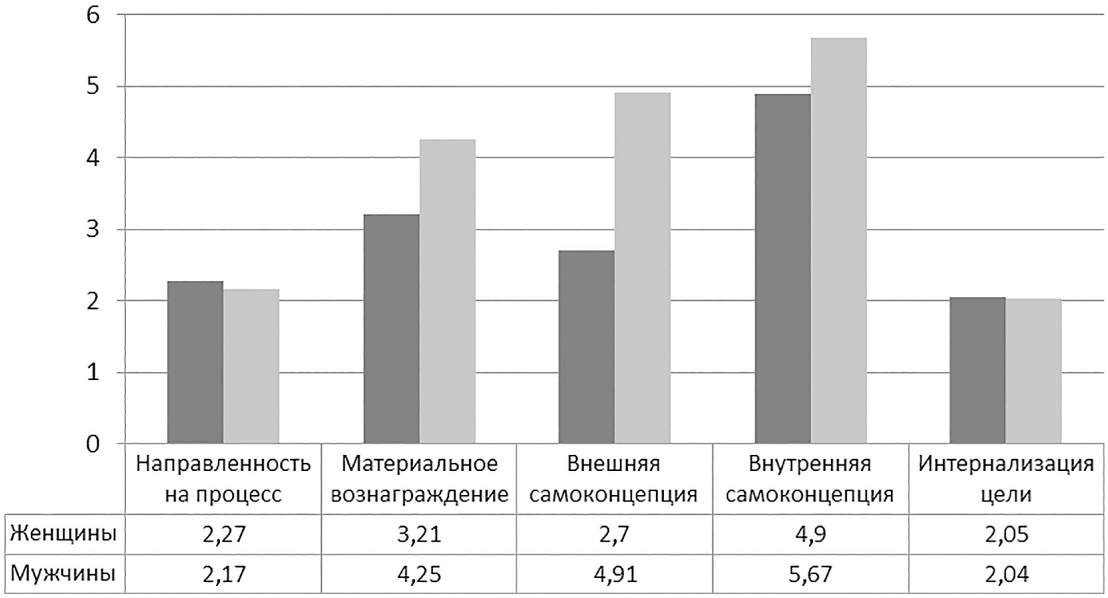

Рисунок 1 – Сравнение источников мотивации в гендерном аспекте

Источник: авторская разработка

4) внутренняя самоконцепция — такая мотивация имеет внутренние основания. Человек устанавливает внутренние стандарты черт, компетентности и ценностей, которые становятся основанием для идеала «Я» (направленность на самореализацию);

5) интернализация цели — поведение мотивируется интернализацией цели (которая направлена на согласованность целей работника с целью учреждения).

Чтобы проверить гипотезу о влиянии гендерного аспекта на преобладающий источник мотивации были проведены t-тесты Стьюдента для независимых выборок (число степеней свободы — 420).

Результаты представлены в табл. 3.

Как показано в табл. 3, в 2 из 5 источников мотивации существуют статистически значимые различия между мужчинами и женщинами. Установлено, что источник «материальное вознаграждение» (инструментальная мотивация) в среднем статистически значимо сильнее у мужчин, чем у женщин с низким размером эффекта. В дополнение к этому установлено, что источник «внешняя самоконцепция» (направленность на одобрение другими) в среднем статистически значимо сильнее у мужчин, чем у женщин со средним размером эффекта.

Влияние гендерного аспекта на мотивационный тип сотрудника

Типологическая модель Герчикова [4] строится на пересечении двух осей — мотивации и трудового поведения. Различается мотивация достижения и мотивация избегания. Под мотивацией достижения понимается стремление получить определенные блага в качестве вознаграждения за труд, а под мотивацией избегания — стремление избежать наказания или других негативных санкций за невыполнение поставленных задач, недостижение запланированных результатов или неудовлетворительное исполнение функций.

Таблица 4 – Результаты хи-квадрат теста для определения мотивационного типа

Мотивационный тип сотрудника	Мужчины	Женщины	Chi-Square-value	*p*-value	Размер эффекта Крамера
Инструментальный тип	50	41	1,03	0,310	–
Профессиональный тип	35	80	24,79	0,000	0,24
Хозяйский тип	101	54	21,83	0,000	0,23
Патриотический тип	8	17	3,54	0,060	–
Люмпенский тип	27	86	42,84	0,000	0,32

Источник: авторская разработка

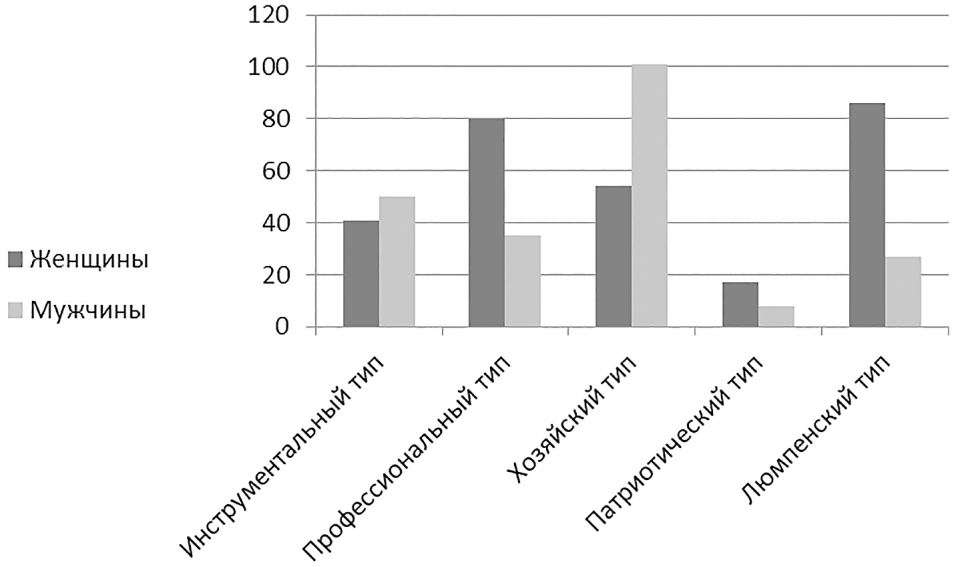

Рисунок 2 – Сравнение мотивационных типов в гендерном аспекте
Источник: авторская разработка

В модели выделяются 4 базовых типа мотивации достижения и один тип мотивации избегания:

1) люди «инструментального» типа не заинтересованы в работе как таковой, она для них не представляет никакой ценности. Им нужны только деньги. Такой человек будет усердно работать везде, лишь бы ему много платили;

2) работник с «профессиональной» мотивацией, наоборот, в меньшей степени ценит деньги. Для него важнее содержание работы. Каждое новое дело он рассматривает как еще один вызов самому себе и возможность доказать всем, что он способен делать то, что другим не под силу;

3) сотрудник с «хозяйской» мотивацией старается взять на себя полную ответственность за дело, которым занимается. Он будет трудиться с максимальной отдачей, ему особо не важно — интересная работа или нет. Для человека этого типа есть одно условие — отсутствие какого-либо контроля со стороны. Такие люди не терпят, когда ими командуют, поэтому «хозяевами» сложно управлять;

4) для работника «патриотического» типа важно быть полезным и нужным своей организации. Он выше всего ценит результат общего дела и признание руководителем своих заслуг. Престиж деятельности и деньги — на втором плане;

5) люди «избегательного» или «люмпенского» типа не стремятся работать и делают лишь необходимый минимум, за который их не накажут.

Здесь надо отметить, что в чистом виде типажи встречаются редко; в людях, как правило, пересекаются два, а то и три-четыре типа трудовой мотивации.

Чтобы оценить влияние гендерного аспекта на мотивационный тип сотрудника были проведены хи-квадрат тесты независимости. Результаты представлены в табл. 4.

Как показано в табл. 4, существуют статистически значимые различия между мужчинами и женщинами в частоте трех из пяти типов мотивации:

1) распространенность профессионального типа мотивации среди мужчин статистически

Таблица 5 – Результаты t-теста для сравнения силы мотивационных факторов

Источник мотивации	Мужчины $\mu(\sigma)$	Женщины $\mu(\sigma)$	*t*-value	*p*-value	Размер эффекта Коэна
Потребность в хорошем материальном вознаграждении	40,57 (1,17)	32,94 (15,54)	4,67	0,000	0,69
Потребность в хороших условиях работы	27,52 (9,95)	32,93 (12,65)	-4,43	0,000	0,48
Потребность в четком структурировании работы и наличии обратной связи	28,20 (11,65)	34,68 (12,93)	-4,78	0,000	0,53
Потребность в социальных контактах с коллегами, партнерами и клиентами	28,21 (11,64)	34,68 (12,92)	-4,78	0,000	0,53
Потребность в долгосрочных и стабильных взаимоотношениях	24,36 (8,11)	25,25 (7,77)	-1,02	0,310	–
Потребность в завоевании признания со стороны других людей	29,85 (9,48)	33,15 (10,10)	-3,07	0,002	0,33
Потребность ставить для себя дерзновенные, сложные цели и достигать их	13,02 (5,55)	13,81 (3,76)	-1,49	0,115	–
Потребность во влиятельности и власти, стремление руководить	33,53 (16,87)	22,72 (9,12)	7,02	0,000	0,79
Потребность в разнообразии и переменах	26,09 (7,62)	27,01 (8,15)	-1,06	0,288	–
Потребность быть креативным работником, открытым для новых идей	25,99 (10,69)	28,79 (9,69)	-2,58	0,010	0,28
Потребность в самосовершенствовании, росте и развитии как личности	28,14 (10,06)	31,48 (7,54)	-3,37	0,001	0,37
Потребность в интересной, общественно полезной работе	31,27 (8,67)	32,25 (9,55)	-1,98	0,096	–

Источник: авторская разработка

значимо ниже, чем у женщин со средним размером эффекта (коэффициент Крамера — 0,24);

2) распространенность хозяйского типа мотивации среди мужчин статистически значимо выше, чем у женщин со средним размером эффекта (коэффициент Крамера — 0,23);

3) распространенность люмпенского типа мотивации среди мужчин статистически значимо ниже, чем у женщин со средним размером эффекта (коэффициент Крамера — 0,32).

Влияние гендерного аспекта на мощность мотивационных факторов

Теория 12 факторов мотивации труда Шейлы Ричи и Питера Мартина [7] описывает факторы и степень их влияния на мотивирование работников. Для определения индивидуального сочетания наиболее и наименее актуальных для конкретного человека потребностей составляется индивидуальный мотивационный профиль, состоящий из следующих мотивационных факторов:

– потребность в хорошем материальном вознаграждении;

– потребность в хороших условиях работы;

– потребность в четком структурировании работы и наличии обратной связи;

– потребность в социальных контактах с коллегами, партнерами и клиентами;

– потребность в долгосрочных и стабильных взаимоотношениях;

– потребность в завоевании признания со стороны других людей;

– потребность ставить для себя дерзновенные, сложные цели и достигать их;

– потребность во влиятельности и власти, стремление руководить;

– потребность в разнообразии и переменах;

– потребность быть креативным работником, открытым для новых идей;

– потребность в самосовершенствовании, личностном росте и развитии;

– потребность в интересной, общественно полезной работе.

Чтобы проверить гипотезу о влиянии гендерного аспекта на мощность мотивационных факторов были проведены t-тесты Стьюдента для независимых выборок (число степеней свободы — 341).

Заключение

Результаты исследования гендерных аспектов мотивации служащих государственного сектора Израиля дают основания для следующих выводов:

1) гендерный аспект оказывает влияние на преобладающий источник мотивации;

2) гендерный аспект оказывает влияние на преобладающий тип мотивации среди мужского и женского персонала государственных учреждений;

3) гендерный аспект оказывает влияние на силу влияния мотивационных факторов.

Можно предположить, что различия в мотивации по гендерному признаку обусловлены в первую очередь различием в социальных ролях мужчин и женщин. Как следствие у женщин более частое срабатывают механизмы психологической защиты. Для женщин возможность «общаться» и возможность самоактуализации посредством общения играет более значимую роль, чем социальный статус, это следует учитывать при их мотивировании.

Литература

1. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами: пер. с англ.] / Майкл Армстронг. — СПб: Питер, 2012. — 846 с.

2. Берн, Ш. М. Гендерная психология: законы муж. и жен. поведения: [учеб. по соц. психологии пола и гендера : пер. с англ.] / Шон Берн. — СПб: Прайм-Еврознак, 2007. — 318.

3. Ву, Ван-Ю, Лин, Чинхо, Ли, Ли-Йо. Личностные особенности, методы принятия решений и стили руководства женщин-менеджеров: сравнительное исследование американских, тайваньских и японских менеджеров-женщин // Сравнительный менеджмент. Хрестоматия / под ред. Филонович С. Р., Аленина К. А. — Пермь: ПФ ГУ-ВШЭ, 2006. — С. 166–176.

4. Герчиков, В.И. Типологическая концепция трудовой мотивации. Часть 1. // Мотивация и оплата труда. 2005. № 2. — С. 53–62.

5. Декон, Л. Психология. Как понять себя и других людей / Луиза Декон. пер.сангл. – М. Претекс, 2015. — 304 с.

6. Маслоу, А. Психология бытия / А. Маслоу. — М.: Рефл-бук, 1997. — 300 с.

7. Ричи, Ш. Управление мотивацией : учеб. пособие / П. Мартин, Ш. Ричи. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012 .— (Зарубежный учебник).— Пер. с англ. под ред. Е. А. Климова.

8. Barbuto J.E., Scholl R.W. Motivation Sources Inventory: Development and Validation of New Scales to Measure an Integrative Taxonomy of Motivation. — Psychological Reports, 1998, p. 1011–1022.

9. Griffin R.W. Organizational Behavior: Managing People and Organizations Cengage Learning, Eleventh Edition/ Ricky W. Griffin, Gregory Moorhead. — South-Western, Cengage Learning, 2014. — 624 p.

10. Mayers David G. Psychology, Hope College Holland, Michigan. — Printed in the United States of America. 2010. — 910 p.

11. Organizational behavior / Stephen P. Robbins, Timothy A. Judge. — Prentice Hall — 2013 — 720 p.

12. Psychology of women: A handbook of issues and theories / Florence L. Denmark and Michele A. Paludi. — Westport, Connecticut London. 2010. — 807 p.

Материал поступил в редакцию 02.08.2016.

Основные тенденции процесса старения городского населения Китая

Пань Цянь,
аспирант кафедры международного менеджмента
Белорусского государственного университета
(г. Минск)

В статье анализируются основные тенденции процесса старения городского населения Китая в контексте развития экономики и социальной сферы страны. На основе статистических данных выявлены ключевые проблемы данного процесса в КНР и проведён сравнительный анализ ситуации в Китае и в странах Запада.

The article analyzes the main trends of the aging process of China's urban population in the context of the development of economy and social sphere of the country. On the basis of statistical data revealed the key issues of the process in China, and provides a comparative analysis of the situation in China and in the West.

В 90-х годах прошлого столетия старение населения Китая увеличивалось стремительными темпами. К 1990 году численность населения в возрасте старше 60 лет увеличилось с 78 до 153 млн человек, его удельный вес по отношению к общей численности населения вырос с 5,57 до 6,96%. Таким образом, население Китая преждевременно вступило в стадию старения. К категории пожилого населения в КНР относятся граждане в возрасте 65 лет и старше.

Согласно опубликованным Национальным бюро статистики данным Шестой всеобщей переписи населения количество граждан в возрасте старше 60 лет составила 177,6 млн человек или 13,26% от общей численности населения, а численность населения в возрасте старше 65 лет — 118,8 млн. человек или 8,87%. По сравнению с данными 5-ой всеобщей переписи населения удельный вес численности населения в возрасте старше 60 лет вырос на 2,92%, а удельный вес численности населения в возрасте старше 65 лет — на 1,91% [1].

Старению населения в Китае присущи такие особенности, как стремительное увеличение численности населения пожилого возраста и низкий уровень их социальной защиты. Это не только оказывает воздействие на социально-экономическое развитие государства, но и в целом влияет на мировой процесс старения населения, так как в КНР проживает одна из самых многочисленных наций в мире. Городское население Китая имеет хорошие перспективы роста (см. рис. 1).

По сравнению со странами-лидерами Запада уровень экономического развития Китая сравнительно невысок, система социальной защиты пожилого населения КНР нуждается в совершенствовании. Ко всему прочему китайское общество вступило в фазу стремительного старения населения, однако до сих пор не разработано эффективных мер по противостоянию этому явлению. Кроме того это явление растянуто, что в значительной степени влияет на его сложную структуру, особенно в части процесса старения городского населения.

В данном процессе можно выделить следующие тенденции:

1) старение населения увеличивается стремительными темпами;

Начиная с 90-х гг. XX века, когда население Китая вступило в стадию старения, вплоть до 2011 года общая численность населения в возрасте старше 80 лет увеличилась с 8 до 12,09 млн человек. Такая скорость увеличения населения пожилого возраста редко встречается во всем мире. По данным предварительных исследований развития процесса старения населения Китая в течение последующих 20 лет численность населения в возрасте старше 80 лет увеличится до 30,67 млн человек, а удельный вес пожилого населения от общей численности составит 12,37%. К середине XXI века численность населения в возрасте старше 80 лет увеличится до 94,48 млн человек, а удельный вес пожилого населения от общей численности постепенно увеличится до 21,78%.

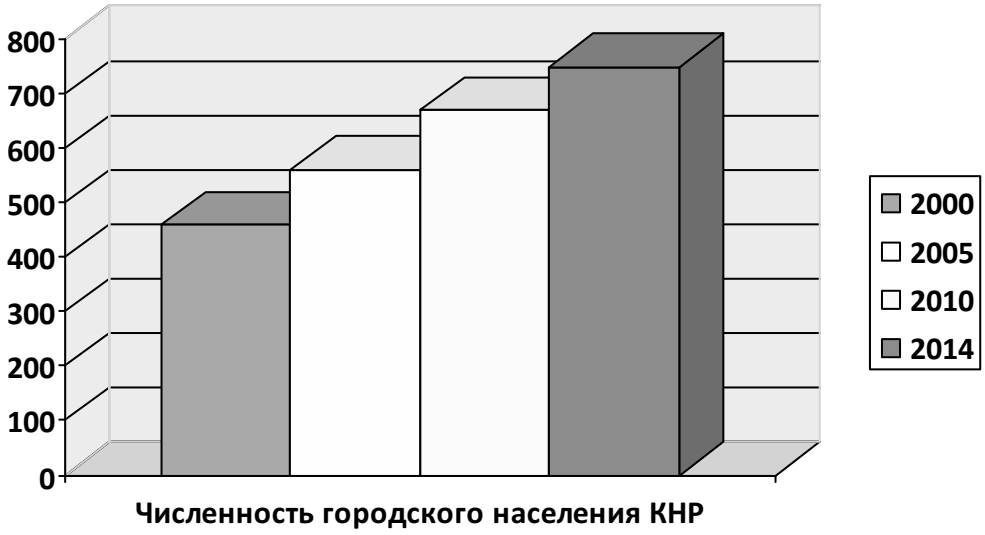

Рисунок 1 – Численность городского населения Китая с 2000 по 2014 гг. (млн чел.)
Источник: разработка автора на основе [1]

К концу нынешнего столетия численность населения в возрасте старше 80 лет стабилизируется на уровне 80-90 млн человек, а удельный вес пожилого населения от общей численности стабилизируется на уровне 25-30%. Китай превратится в государство со старым населением. В соответствии с опубликованными Национальным бюро статистики данными 6-ой всеобщей переписи населения, численность населения в возрасте старше 80 лет в целом по стране составляет 30,18 млн человек, что составляет 0,54% от общей численности населения и 9,7% от общей численности населения в возрасте старше 65 лет [2].

2) трудовые ресурсы экономически активного населения постепенно начинают уменьшаться;

После образования Китайской Народной Республики произошел первый демографический взрыв. К 80-м годам XX века эта часть населения уже достигла возраста вступления в брак и как раз в это время ускорилось осуществление политики планирования семьи, что эффективным образом сдержало увеличение темпов прироста населения. В 90-е гг. XX века население Китая вступило в стадию старения, однако люди, которые родились в начальный период (основание КНР), к этому времени находились в самом расцвете лет и сил, поэтому государство обладало значительными трудовыми ресурсами, а численность экономически активного населения составляла свыше 60% от общей численности. В соответствии с опубликованными Национальным бюро статистики данными Шестой всеобщей переписи населения, удельный вес численности населения в возрасте от 15 до 35 лет составляет 36,82%, что меньше по сравнению с данными Пятой всеобщей переписи населения; удельный вес численности населения в возрасте от 36 до 45 лет составляет 18,5%, удельный вес численности населения в возрасте от 45 до 59 лет составляет 16,65%.

3) традиционная тенденция содержать на иждивении пожилых родителей постепенно начинает ослабевать;

По мере развития медицинских технологий, повышения жизненного уровня и увеличения средней продолжительности жизни, старение населения ускоряется стремительными темпами и численность населения старше 80 лет постоянно увеличивается. Если принять во внимание силу инерции проводимой политики планирования семьи и контроля за рождаемостью, то можно убедиться, что размер и структура современной семьи также претерпели значительные изменения: обычным явлением стала структура семьи 4:2:1, т.е. одна супружеская пара может содержать на иждивении шесть стариков. Вышеописанная структура семьи усугубляет различного рода обязанности сыновей и дочерей, что приводит к тому, что молодым людям не удается должным образом заботиться о старшем поколении, что еще больше усложняет ситуацию совместного проживания детей и родителей. Все это приводит к тому, что традиционная форма содержания на иждивении пожилых родителей оказывается несостоятельной, все сложнее становится поддерживать человеческие отношения между членами семьи, а способность заботиться о пожилых родителях все больше ослабевает.

4) обостряется необходимость поддерживать и социально защищать пожилое население;

На данный момент Китай уже вступил в стадию старения населения, однако по сравнению с развитыми государствами Запада система социальной защиты пожилого населения КНР не развита, уступает по важным показателям.

Важно отметить три аспекта данного вопроса. В рамках системы социального обеспечения пожилого населения государство несет все больше расходов. В 2010 году общая сумма расходов на социальные нужды населения пожилого возраста составили 350,2 млрд юаней, что на 67,6% больше по сравнению с 2000 годом. Дотации центральных финансовых органов на социальное обеспечение пожилого населения увеличились до 54,2 млрд юаней. Расходы на сотрудников пенсионного возраста постоянно увеличиваются, что создает определенное давление со стороны системы пенсионного страхования на правительственные органы, предприятия и общество в целом, а также в серьезной степени ограничивает темпы развития национальной экономики [3, с. 23].

Государство еще не создало совершенную долговременную систему социального обеспечения пожилого населения. Люди пенсионного возраста нуждаются в медицинском обслуживании и надлежащем уходе, однако наблюдается явный недостаток материально-технической базы. Численность пожилых людей, которые не в состоянии сами о себе позаботиться, достигла 12,87 млн человек и по прогнозу к 2020 году превысит 20 млн человек, а к 2050 году — 38 млн человек. Численность пожилых людей, которые почти не в состоянии о себе позаботиться, огромна [4, с. 113]. В настоящее время по стране насчитывается 38 тыс. различных органов социального обеспечения и 1,205 млн койко-мест для пожилых людей. В среднем на тысячу стариков приходится 8,6 койко-мест, в то время как в развитых государствах — 50-70 койко-мест [5, с. 15]. Как видно, при построении эффективной системы социального обеспечения правительство Китая сталкивается с серьезными трудностями и вызовами.

Фондовые средства для медицинского обслуживания, которые требуются системой социального обеспечения, возрастают с каждым днем. Из-за старения и патологических изменений физиологии пожилые люди в гораздо большей степени подвержены риску заболевания. По данным соответствующих расчетов, затраты на медицинское обслуживание пожилого населения в 3-5 раз превышают затраты на медицинское обслуживание экономически активного населения. Примером может служить Шанхай — город с наибольшей степенью старения населения во всем Китае, где сумма расходов на медицинское обслуживание пожилого населения составила 2/3 от общей суммы медицинских расходов [5, с. 15]. К 2050 году уровень старения населения Китая достигнет своего пика и к тому времени расходы на медицинское обслуживание заметно вырастут.

5) увеличилось влияние фактора старения населения на социальное развитие;

С начала проведения политики планирования рождаемости уровень прироста населения стал контролироваться более эффективно, однако осуществление данной политики сопровождается истощением «демографических дивидендов». В скором времени обнаружится нехватка трудовых ресурсов, и постепенно усугубится проблема социального обеспечения населения пожилого возраста.

По данным расчетов, в 2010 году на 100 человек трудоспособного возраста приходилось 15,6 пенсионеров-иждивенцев, а к 2025 году их численность предполагаемо возрастет до 29,46 на 100 человек, а к 2050 — до 48,49 пенсионеров на 100 человек работоспособного возраста [4, с. 113]. Это, несомненно, увеличит коэффициент демографической нагрузки за счет населения пенсионного возраста. По мере постоянного повышения степени старения населения, экономически активному населению придется содержать не детей, а пенсионеров, занимающих больший удельный вес в общей численности неработающего населения, что незаметно увеличит коэффициент зависимости социального развития.

6) предприятия, имеющие отношение к защите законных интересов лиц пожилого возраста, обладают колоссальным потенциалом для развития;

На каждом этапе исторического развития человечество по-разному относится к материальным ценностям. По мере неуклонного развития процесса старения населения лица пожилого возраста предъявляют все более высокие требования к материальной стороне жизни, в особенности к таким ее составляющим, как медицинское обслуживание, духовное развитие и др. Всё это стимулирует развитие национальной экономики, поскольку возрастающие требования населения пожилого возраста оказывают значительное влияние на структуру экономики, производства и инвестиций, а также стимулируют развитие отраслей экономики, отвечающих потребностям населения пенсионного возраста. Можно сказать, что данные отрасли в дальнейшем будут иметь грандиозный потенциал для развития. По предварительным расчетам на данный момент вели-

Таблица 1 – Численность и возрастная структура городского населения Китая в 2000-2014 гг. (млн чел.)

Год	Численность городского населения (млн чел.)	В том числе по возрастной группе, (млн чел.)			Доля возрастных групп, %		
		0-14	15-64	65 и >	0-14	15-64	65 и >
2000	459,06	104,95	321,98	32,13	22,86	70,13	6,99
2005	562,12	113,94	404,95	43,23	20,26	72,03	7,69
2010	669,78	111,18	499,18	59,42	16,59	74,52	8,87
2014	749,16	123,53	550,26	75,37	16,48	73,45	10,06

Источник: авторская разработка на основе [2]

чина потребительских расходов, касающихся пожилого населения, составляет 300-400 млрд юаней, к 2020 году покупательская способность потребительского рынка лиц пожилого возраста приблизительно составит 1,4 трлн юаней, а к 2050 году — 5 трлн юаней [6, с. 79].

Численность и возрастная структура городского населения Китая в 2000-2014 годах претерпели значительные изменения. Из табл. 1 видно, что, начиная с 2000 года, быстрыми темпами росла численность городского населения Китая, в 2014 году она увеличилась вдвое. Численность населения в возрасте до 14 лет росла медленными темпами, а численность населения от 15 до 64 лет — быстрыми темпами, увеличившись в 2014 году вдвое по сравнению с 2000 годом. Численность населения в возрасте старше 65 лет также росла быстрыми темпами, увеличившись вдвое. Таким образом, налицо процесс старения населения.

Выводы

На основе приведенного выше анализа можно сделать несколько выводов.

1. Общество современного Китая уже вступило в стадию старения, тенденция старения населения усиливается и в настоящем времени наблюдаются такие явления, как увеличение возраста пожилого населения, рост численности населения пожилого возраста и увеличения различий между категориями граждан пенсионного возраста. Кроме того, система социального обеспечения лиц пожилого возраста находится на достаточно низком уровне. Уровень экономического развития не соответствует темпам развития тенденции старения населения, что оказывает серьезное влияние на социально-экономическое развитие страны в целом.

2. По сравнению с развитыми странами Запада экономика Китая уступает по ряду важных показателей. В КНР не создана наиболее совершенная система социального обеспечения и пенсионного страхования, способная минимизировать негативные тренды. Темпы роста старения населения высокие, а политические меры недостаточно эффективные. Население городов Китая сталкивается с серьезной проблемой увеличения среднего возраста пожилых граждан. Численность населения трудоспособного возраста начинает существенно сокращаться. Тенденция старения населения увеличивает демографическую нагрузку на общество в целом, а рынок товаров и услуг для пожилых граждан обладает значительным потенциалом.

Литература

1. Данные 5-ой всеобщей переписи населения Китая // Национальное бюро статистики КНР: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.stats.gov.cn / [на китайском языке].

2. Данные 6-ой всеобщей переписи населения Китая // Национальное бюро статистики КНР: http://www.stats.gov.cn/ [на китайском языке].

3. Отчет по результатам исследования и прогноза тенденций развития процесса старения населения Китая // Общенациональный комитет КНР по делам пожилого населения. — 2006. — № 2. — С. 23. [на китайском языке].

4. Го Минь. Краткий анализ превентивных мер против проблемы старения населения // Население и экономика. — 2007. — [добавочный номер журнала]. — С. 113. [на китайском языке].

5. Юань Синь. Тенденции и проблемы старения населения Китая // Теоретический кругозор. — 2007. — № 9. — С. 15. [на китайском языке].

6. Чэнь Ин. Влияние процесса старения населения на трудовые ресурсы Китая // Вестник научно-технического и гуманитарного института провинции Хунань. — 2006. — № 1. — С. 79 [на китайском языке].

Материал поступил в редакцию 12.07.2016.

Народная интеллигенция и «либеральная интеллигенция»: социально-философский портрет

Криштапович Лев Евстафьевич,
доктор философских наук, профессор
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются особенности мышления либеральной интеллигенции и общерусская национальная система ценностей народной интеллигенции. Проанализированы ценностные противоречия антагонистичных групп интеллигенции.

The article discusses the features of thinking of the liberal intelligentsia and the all-Russian national system of people's intellectual values. Values contradictions of antagonistic groups of intelligentsia are analyzed.

1. Ученые-резонеры

История народа — это не летопись частной жизни человека. Об истории народа нельзя сказать: это было, а это прошло. История имеет дело с вечным — с духом народа, его делами. «Народы, — отмечал Гегель, — суть то, чем оказываются их действия» [1, с. 71].

Но некоторые интеллигенты так далеки от этого воззрения, что считают достаточным свести историю народа к западным инвективам, удобряя их резонерствующими политическими и моральными сентенциями, которые, по их мнению, являются лучшим материалом для построения национальной концепции истории России и Беларуси. Согласно таким взглядам, любой литературный графоман, зачисливший себя в разряд этой «либеральной интеллигенции» и потративший некоторое время на переписывание или прочтение нескольких книг, способен написать историю общерусского народа. Это — типичные «представители субъективной образованности, которые не знают мысли и не привыкли к ней...» [1, с. 62].

Выдающийся украинский и русский языковед и мыслитель XIX века Александр Потебня справедливо заметил, что «никто не имеет права влагать в язык народа того, чего сам этот народ в своем языке не находит» [2, с. 146]. Эту мысль А. Потебни с полным обоснованием можно отнести и к истории общерусского народа. «Либеральная интеллигенция», никогда не понимавшая действительной логики общерусского исторического процесса, заполнила свои писания всем чем угодно, но только не подлинной историей России и Беларуси. Особенно заметно, как представители «субъективной образованности» усердствуют в отрицании общерусской природы белорусского народа. Они говорят о мифах, якобы созданных советской и российской дворянской историографией о единой русской народности, из которой будто бы вышли три народа, про единую Киевскую Русь, про воссоединение Беларуси с Россией в конце XVIII века. В своей антиисторической затее эти «европейские поэты свободы», начинавшие свою «творческую» жизнь премиями Ленинского комсомола Беларуси, а под конец жизни ставшие ПЕН-центровцами, напоминают евангельских фарисеев, «оцеживающих комара, но поглощающих верблюда».

Противники единения белорусского и русского народов представляют собой «кликушествующую» публику из числа обиженных жизнью людишек, которые готовы говорить всякий вздор с единственной целью: выпросить у своих западных хозяев очередную порцию подачек для своих якобы научных, литературных и политических исследований. Представьте себе: какие-то резонерствующие субъекты с кругозором обитателей «желтого домика» вдруг попадают в разряд видных писателей, общественных политических деятелей, разъезжают по западным весям и городам и вообще говорят от имени «мирового» сообщества. Тут действительно голова пойдет кругом и немудрено приравнять свои золотушные идейки к идеям демократии и национального возрождения. Хотя по существу их аргументация против Союзного государства, против этнического един-

ства белорусов и русских такого же уровня, как и рассуждения чеховского Василия Семи-Булатова из села Блины Съедены о пятнах на Солнце. Разбирать всерьез аргументы политиканствующих «семибулатовцев» против нашего Союзного государства — то же, что и «метать бисер перед свиньями».

Основной довод противников Союзного государства с той или иной вариацией сводится к тому, что Беларусь в таком государстве будет превращена в периферию или колонию России, утратит якобы свою независимость и суверенитет.

Вдумайтесь в «логику» этих резонеров. Мол, поскольку Белоруссия экономически во много раз слабее России, постольку она должна быть против Союзного государства, ибо окажется на задворках экономического и политического развития. С научной и исторической точки зрения эти доводы абсолютно несостоятельны. Как известно, Беларусь, будучи в составе СССР, не только не являлась окраиной Союзного государства, но относилась к самым высокоразвитым республикам мира как в экономическом, так и в политическом, культурном, научном плане. Почему же тогда в восстановленном Союзном государстве Беларусь должна занять маргинальное место? Доказывать подобное — значит исходить не из исторической правды, а из надуманных абстрактных возможностей.

Каких? Разумеется, таких возможностей, которые исходят из интересов западных стран. Отсюда и главный тезис ученых-резонеров — «независимая Беларусь», или, другими словами, «наш путь — в Европу». При этом ученые-резонеры не соображают, что именно вхождение Беларуси в «европейский дом» как раз и отбросит нашу республику на экономические и политические задворки Запада. Парадокс резонерствующего мышления в том и состоит, что оно не замечает собственного превращения в свою противоположность. Ибо, выступая против российского-белорусского Союзного государства, ученые-резонеры на самом деле доказывают невозможность демократического и прогрессивного развития Беларуси в рамках «независимого» развития республики, т. е. такой политической модели белорусского государства, на которой настаивает Запад. В самом деле, нельзя же отрицать, что в экономическом плане Беларусь во многом уступает «европейскому дому». Наивно рассчитывать, что западные олигархи просто из чувства любви к белорусам возьмут их к себе на содержание и будут развивать экономику, науку, культуру, чтобы мы поскорее стали жить как на Западе. Бесплатный сыр бывает только в мышеловке. Логичнее заключить, что финансовая олигархия Запада отводит нам в своих глобальных сценариях совсем другую роль.

Какую? Сошлемся на Збигнева Бжезинского. Как известно: что у вашингтонской администрации на уме, то у Бжезинского на языке. Послушайте: «Сохранение этого плацдарма (европейского — Л. К.) и его расширение как трамплина для продвижения демократии имеет прямое отношение к безопасности Соединенных Штатов» [3, с. 91]. Таким образом, выступая против Союзного государства, ученые-резонеры фактически озвучивают схемы мирового развития НАТО, то есть отстаивают интересы США, а не Беларуси.

Почему так несостоятельны доводы этих ученых на тему Союзного государства? Потому что ученые не способны увидеть разницу между НАТО-вской глобализацией и белорусско-российским союзом. Расширение НАТО на Восток и строительство «европейского дома» идет в русле консервации несправедливых отношений на международной арене. Это вполне вписывается в концепцию «нового мирового порядка», разработанную в стратегических институтах США. Напротив, создание Союзного государства базируется на принципах равноправия государств, социальной справедливости и гуманизма. Союзное государство положит конец разрушительным процессам, укрепит Беларусь и Россию, создаст предпосылки для подлинно прогрессивного развития наших братских народов.

2. Лакейская логика, или «Либеральные» пакостники

Опыт «реформирования» России и Беларуси обнажил всю пропасть между народной и так называемой «либеральной интеллигенцией», которая еще совсем недавно причисляла себя к выразительнице сокровенных чаяний и дум нашего народа.

В советские времена «либералы» играли в инакомыслие или диссидентство. Вокруг их искусственно нагнеталась атмосфера оригинальности, честности, талантливости. В действительности все выглядело иначе. Оригинальность диссидентов ограничивалась приобретением квартиры в «общеевропейском доме». Честность определялась суммой долларового чека. Чем больше была сумма, тем, разумеется, честнее был диссидент. Талантливость была прямо пропорциональна количеству исписанных страниц на антисоветскую и антирусскую тему.

Это была особенная порода людей, весь ум которых ушел в язык, а чувства помещались не в сердце, а в желудке. Прекрасные зарисовки этих людей можно найти в книге крупнейшего философа и писателя Александра Зиновьева «Гомо советикус». Будучи сам диссидентом, он сделал любопытное признание: «Если бы у меня был доступ к средствам массовой информации, я бы на весь мир заявил следующее: умоляю, не преувеличивайте важность моего присутствия на Западе, рассматривайте меня как заурядное советское ничтожество, каким я и являюсь на самом деле» [4 с. 138]. Оценивая творческие способности диссидентов, Александр Зиновьев отмечал, что «книжечки эти (антисоветские и русофобские произведения — Л. К.) рассчитаны на невежд с определенными умонастроениями» [4, с. 182].

Такова была «либеральная интеллигенция» за границей. Наиболее знаковым среди нее считался Александр Солженицын. Стоит более внимательно посмотреть на умственные способности этого столба диссидентства. Так, 4 июня 1991 года в «Комсомольской правде» было опубликовано интервью Александра Солженицына, которое он дал испанскому телевидению еще в 1976 году. В этом интервью, ссылаясь на «данные» профессора-антисоветчика Ивана Курганова, сбежавшего в годы Великой Отечественной войны на Запад, Александр Солженицын утверждал, что якобы от внутренней войны советского режима против своего народа с 1917 по 1959 годы страна потеряла 110 миллионов человек: 66 миллионов в результате Гражданской войны и последующей политики советской власти, а 44 миллиона — 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 годах под видом приведения гротескной фальсифицированной статистики о якобы преступной политике советского руководства против своего народа. И тем самым внедрить в ума испанцев в 1976 году и в сознание наших граждан в 1991 году мысль, 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 видный российский историк Виктор Земсков, все эти измышления Александра Солженицына и других фальсификаторов «нельзя назвать иначе, как патологическим отклонением от магистрального направления в данной области исторической науки» [5, с. 117].

Кстати, Александр Солженицын всю свою жизнь клеветал и на великого русского народного интеллигента Михаила Шолохова, обвиняя его в плагиате. Причем это делал даже тогда, когда все отечественные и зарубежные эксперты полностью разоблачили фальсификацию критиков Михаила Шолохова. Говорил ли когда-нибудь правду Александр Солженицын? Может быть, и говорил. Но, как отмечал Петр Чаадаев, «есть люди настолько лживые, что даже высказанная ими правда воспринимается как ложь». Именно таким и был Александр Солженицын. Русский писатель, бывший диссидент Владимир Максимов аналогичным образом оценивал такого «либерального интеллигента», как Владимир Жириновский. «Я часто слушаю, — писал он, — того же Жириновского. И со многим согласен. Но ведь ни одному его слову верить нельзя. Он вас предаст всегда… Перестроится — и снова с властью» [6, с. 336].

На Родине свою подлинную сущность «либеральная интеллигенция» проявляла другим способом. Свое «критическое» отношение к советской действительности «либералы» без всяких угрызений совести соединяли с получением квартиры в престижном районе, с приобретением партбилета, с обязательным написанием толстой книги на социалистическую тему и фигой в кармане. Дескать, вот мы какие бесстрашные протестанты!

Само собой разумеется, никаких новых идей у этих протестантов не было. Но фига в кармане была обязательно. Она служила своеобразной лакмусовой бумажкой для определения этой публики, которая на жизнь смотрела через призму анекдотов о генсеках и черной зависти к своим заграничным собратьям.

В период перестройки и рыночных реформ эта «либеральная интеллигенция» наконец-то достала свои фиги из кармана и предъявила их в качестве удостоверения на право управления обществом и государством. Но фига есть только фига, не более того. Народ, естественно, не мог согласиться с подобными аргументами и постепенно начал отказываться от услуг «либеральных интеллигентов». Последние страшно обиделись на такую «неблагодарность» и начали клеветать на свой народ, обвиняя его в совковости и консерватизме. Наиболее характерные типы: Виктор Ерофеев в России и Светлана Алексиевич в Беларуси. Писатели-либералы Виктор Ерофеев, Владимир Войнович, Владимир Сорокин, Светлана Алексе-

евич, кинорежиссер Эльдар Рязанов свои гадости о России, русском народе, советском человеке, красноармейцах пытаются представить за глубокое проникновение в сущность русской души и «красного» человека. 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-интеллигента 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. Фактически «либеральная интеллигенция — это самые настоящие камердинеры, лакеи Запада.

Как мыслит лакей, обслуживающий своего господина? Чисто физиологически. Он смотрит на своего господина как на самого себя, а поэтому не видит никакой разницы между своим лакейским образом жизни и жизнью других людей, в том числе и выдающихся. Точно так же лакей относится и к историческим событиям. «Для лакея, — писал Гегель, — нет героя; но не потому, что последний не герой, а потому, что тот — лакей, с которым герой имеет дело не как герой, а как человек, который ест, пьет, одевается, т. е. вообще имеет с ним дело со стороны единичности потребностей и представлений» [7, с. 357]. При физиологическом подходе любой великий человек ничем, разумеется, не отличается от лакея. И это правда. Но это такая правда, которая при оценке великого человека, хуже лжи.

Именно такой физиологический подход применяют «либералы» и при характеристике русского народа, русской и советской истории. Какая может быть Великая Отечественная война — резонируют либеральные лакеи? Ведь война — это грязь, кровь, слезы, насилие, убийства. Нет в этом ничего великого, патриотического, героического. Речь можно идти только об элементарном выживании. Вроде бы правдоподобно. Но такая правда хуже лжи. Ибо человеческое бытие не сводится только к физиологическому бытию. Но для лакея это абсолютно непонятно.

Или вот лакеи-либералы вопрошают: «Какое может быть героическое партизанское движение?» Люди шатаются по лесам, не спят, будоражат тихую деревенскую жизнь. Правда? Разумеется, это правда, но опять же чисто лакейская. А такая правда по отношению к человеку есть ложь. Эта ложь опять гримируется под физиологически правдоподобную формулу. Дескать, не было бы партизанского движения, не было бы и репрессий немцев против мирных жителей, т. е. не было никаких Хатыней. В чем здесь заключается ложь? В том, что при такой коллаборационистско-лакейской логике не просто обеляется, но фактически оправдывается фашистская агрессия против нашей страны. Оказывается, правы фашисты, которые вероломно напали на нашу страну, а не наши люди, которые решили защищать свои алтари и очаги. Коллаборационисты-лакеи убеждают защитника Отечества: хотя на твою страну напал враг, но ты не сопротивляйся, не борись, а руки вверх, смотришь — и спасешь свою жизнь. Это напоминает строки из письма жены немецкого солдата, найденного на его трупе в 1942 году. Вот что она писала своему любимому фрицу: «Мы тут все в Гамбурге до глубины души возмущены упрямством и бессовестностью русских, которые никак не соглашаются прекратить свое глупое и бессмысленное сопротивление». Именно на основании такой лакейской логики «либеральная интеллигенция» оправдывает «бандеровщину» на Украине и истерически вопит против воссоединения Крыма с Россией.

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, правда, о морально-психологической атмосфере советского общества во время Великой Отечественной войны. Все эти «либеральные» пакостники настолько пропитаны лакейством перед Западом, что даже не осознают, что просто являются идеологическим отстойником капитализма. «Капитализм, — писал французский философ Жиль Делез, — производит шизофреников как всякий

другой товар — гвозди, зубную пасту, памперсы, полуфабрикаты и прочее». Шизофреников — значит, «либеральную интеллигенцию». Абсолютно прав Владимир Максимов, который, характеризуя поведение этой «интеллигенции» в октябре 1993 года, в частности, Булата Окуджавы, Алеся Адамовича, Василя Быкова, констатировал: «Никакого отношения к интеллигенции они не имеют, хотя и называют себя интеллигентами. Никакого. Это обычные карьеристы, выбравшиеся в литературу и другие области культуры и искусства» [6, с. 328]. «Либеральная интеллигенция» даже физически неприятна и неопрятна. Она всегда недовольна и мрачна. Это потому, что ее жизнь дурна и она постоянно завидует людям, у которых жизнь добра.

3. Зависть горька

В самом деле, завистливый человек, будучи неспособен совершить нечто героическое, выдающееся, всегда стремится низвести великое до своего уровня и тем самым принизить и унизить его. Французский философ Жан-Жак Руссо писал: «Зависть горька, потому что вид счастливого человека не только не заставляет завистника стать на место счастливца, но возбуждает в нем сожаление, что он (счастливый человек — Л. К.) не на его месте» [8, с. 258-259].

Именно в логике зависти и выполнены так называемые полифонические произведения Нобелевского лауреата Светланы Алексиевич. Все ее произведения есть не что иное, как мелочное знание людей, которое вместо того, чтобы рассматривать всеобщие и существенные черты человеческой природы, делает предметом своего анализа лишь антисоциальные, эгоистические интересы тщеславия, властолюбия, корысти, которые якобы являлись сущностью «красной империи» и «красного человека». **Можно сказать, что присуждение Светлане Алексиевич Нобелевской премии по литературе — это своеобразная форма зависти шведов России за Полтаву**. В противовес зависти следует напомнить о прекрасном афоризме Гете, что против великих достоинств других людей нет иного средства спасения, кроме любви. В продолжение этой мысли добавим: к великой, героической истории нашей страны и нравственному подвигу нашего народа не может быть иного отношения, кроме глубокого преклонения.

Сущностная черта всех «либеральных интеллигентов» — претензия выдавать поверхностную эрудицию за серьезное исследование. Говоря словами видного американского психолога Эверетта Шострома, они не изучают жизнь, а собирают коллекцию умных вещей, слов, изречений, чтобы с её помощью пускать читателям пыль в глаза. Все эти якобы талантливые люди талантливы схожи в одном — в неуемном желании выглядеть остроумными. А поэтому они всегда выглядят глупыми, ибо, как говорил Руссо, «кто хочет выдумывать какие-нибудь остроты, тому остается только говорить побольше глупостей» [8, с. 111].

Еще одна черта «либеральной интеллигенции»: она считает себя европейской и цивилизованной. Но парадокс в том, что эти «европейцы» и «цивилизаторы» абсолютно не знают азов подлинной европейской демократии. Чтобы быть действительно демократом, мало повторять фарисейские фразы западноевропейских политиков о демократии. Нужно уметь нечто большее — трудиться. Труд, по мысли настоящего европейского демократа Руссо, есть неизбежная обязанность для человека, живущего в обществе. Всякий праздный гражданин — богатый или бедный, сильный или слабый — есть плут [8, с. 227]. А вот трудиться «либеральная интеллигенция» не хочет. Она предпочитает положение праздного резонера, занимающегося оправданием плутократов и сугубо антирусских персонажей типа чубайсов, фридманов, абрамовичей, потаниных и им подобных. Отсюда не случайно раболепие «либеральной интеллигенции» перед западными ценностями, которые, в сущности, являются ценностями насильников и дармоедов. Поведение США на международной арене — наглядный тому пример. «Либеральная интеллигенция» ждала с нетерпением развала России (напомним, что на столе у Ельцина лежал план раздела России на семь республик), а дождалась развала Евросоюза. Как говорится, не рой другому яму, сам в нее попадешь. Как отмечал современный русский писатель Захар Прилепин, «в России есть интеллигенция, которая ненавидит сложившийся порядок вещей. Ну, и ничего не поделаешь. Родина важнее олигархии. Без Родины нет и свободы».

«Либеральная интеллигенция» в известный период времени претендовала на звание бытописателя и исторического исследователя советского образа жизни. Прошло время. И оказалось, что короли «либерализма» и «интеллигентности» голы. Все претензии «либеральной интеллигенции» написать историю советской страны есть не что иное, как рабское переписывание антисоветской и антирусской литературы, в которой никогда не было ни ума, ни такта. Стоит почитать признанных классиков антисоветизма и антирусизма, например, Карла Поппера и Збигнева Бжезинско-

го, чтобы обнаружить в их произведениях самое настоящее скудоумие и поверхностные аналогии. Пока книги этих западных оракулов вращались в кругу той публики, то они казались гигантами западной мысли.

Когда же их работы были переведены на русский язык и стали достоянием нашего читателя, то оказалось, что мы имеем дело с заурядными литераторами, лишенными чувства исторической правды и философской истины. Если уж западные апологеты очень далеки от понимания советской действительности и русской истории, то их ученики в России и Беларуси и подавно.

«Либеральная интеллигенция» чувствует свое отчуждение от наших народов, но в силу умственной беспомощности и социальной маргинальности считает это отчуждение проявлением индивидуальности и принадлежности к европейскому обществу. В действительности речь идет об определенном социальном уродстве незначительной группы людей, очень похожем на уродство физическое, природное. Посмотрите на умственный кругозор белорусского «либерального интеллигента» Владимира Некляева, который еще совсем недавно хотел быть президентом Беларуси. Вот что он излагает в своих стихах: «Нет никакой Белой Руси, а есть Великая Литва!» [9]. И это говорит политик, который собирается защищать государственность и независимость Беларуси. Какие еще нужны доказательства, чтобы убедиться в том, что мы имеем дело не с мыслящим человеком, а с делеззовским шизофреником.

В обществе всегда существуют ущербные люди, которые выплывают на поверхность и начинают навязывать гражданам свои нелепые мысли, которые, говоря словами чеховского персонажа, скорее помещаются в животе, чем в голове.

Именно это и произошло у нас в период реформирования экономики и государства. Разрушение СССР привело к разрушению человеческих отношений и нравственных устоев, к появлению не только нищих, бомжей, проституток, мелких спекулянтов, грабителей, но и их идеологических выразителей — «либеральную интеллигенцию», которая на жизнь смотрит через витрину западного супермаркета или глазами щедринских генералов, убежденных, «что булки в том самом виде родятся, как их утром к кофею подают!»

4. Ментальное различие

Нетрудно убедиться, что именно эта «либеральная интеллигенция» является инициатором проведения рыночных реформ в России и Белоруссии. «Личности с рыночным характером, — отмечал крупный мыслитель XX века Эрих Фромм, — не имеют даже своего собственного «я», на которое они могли бы опереться, ибо их «я» постоянно меняется в соответствии с принципом — «я такой, какой я вам нужен» [10, с. 153]. Посмотрите на Марка Захарова, Владимира Сорокина, Виктора Ерофеева, Андрея Зубова, Михаила Федотова (из России) и Владимира Некляева, Светлану Алексиевич, Владимира Орлова (из Беларуси) и вы поймете, что собой представляет «либеральная интеллигенция». В чем ментальное различие между народным интеллигентом и «либералом»?

Народный интеллигент — это человек с исторической памятью, с развитым чувством социальной справедливости, с непримиримым отношением к неправедно нажитому богатству. «Либеральный интеллигент», говоря словами Эриха Фромма, — это человек, которого «не заботит ни его жизнь, ни его счастье, а лишь то, насколько он годится для продажи» [10, с. 153].

Для народного интеллигента рынок — это место, с которым приходится иметь дело по необходимости точно так же, как по необходимости человек отправляет свои естественные потребности. Для «либерального интеллигента» рынок ассоциируется со всем миром, где нет людей, а есть только продавцы и покупатели и где он сваливает в одну кучу мелкие страсти своей умственной деятельности и охраняет их в качестве своей священной частной собственности.

Народный интеллигент имеет трезвую голову и доброе сердце. Он не признает идеала золотой лихорадки, его принцип: кто не в Бога богатеет, тот не достоин звания человека. «Либеральный интеллигент» мыслит и чувствует как шекспировский Шейлок. Сколько стоит жизнь человека? Столько, сколько и фунт мяса на рынке. Вот его понимание прав и свобод человека. Ему непонятна ностальгия наших граждан по советскому прошлому, как Шейлоку была непонятна разница между фунтом мяса и человеческим сердцем. Еще одно различие между народным интеллигентом и «либералом». Для народного интеллигента деньги — средство, а не цель жизни. «Либерал» же — это вечно озабоченный манипулятор, запрограммированный лишь на одну функцию — добыча денег. Его жизненный интерес — денежный, т. е. интерес, направленный на скорейшее обезличивание и превращение себя в денежный знак. Вот почему «либеральный интеллигент» — это не личность, а своеобразный товар, цель которого поскорее избавиться от индивидуальных различий и растворить во всеобщем эквива-

ленте. «Либеральный интеллигент» с его апологией частного, акцидентального, мамонисткого неизбежно культивирует в личности презрение к общественному, государственному, человеческому. «Какие могут быть высшие ценности? Какой может быть великий русский народ?» — недовольно вопрошает «либерал». И отвечает: «Все это утопия, совковость, есть только одна ценность — доллар. «Либерал» исключительно рассматривает себя как некую безличную силу, предназначенную для наживы. Не случайно Эверетт Шостром вынужден был признать, что бизнес и личность — вещи несовместимые, «ведь в бизнесе личность — это уже не столько личность, сколько машина для делания денег» [11, с. 126].

Народный интеллигент отзывчив на чужие страдания, способен на самопожертвование во имя других людей, с иронией относится к своим достоинствам и недостаткам. Благородство, бескорыстие, уважение к достоинству каждого человека, верность идеалам добра и справедливости, строгость и требовательность к себе — вот ментальные черты народного интеллигента. Он действительно человек высокой духовности. «Либеральный интеллигент» же думает только о своем теле, поскольку он видит свое предназначение в том, чтобы быстрее пойти на продажу. Реклама культивирует в нем худшие качества: развращение, потерю контроля над собой, личную безответственность, отрицание нравственных норм, жизнь в ожидании уик-энда, отвратительную прозападную аллилуйщину. Давая комплексную характеристику «либералам», Владимир Максимов писал: «Они еще не стыдятся разглагольствовать о каком-то возвращении в некую цивилизацию и о выпадении России из некой истории. Господи, когда же, наконец, до этой политической шпаны дойдет, что стране Пушкина и Толстого, Достоевского и Чехова, Мусоргского и Чайковского, Менделеева и Мечникова, Королева и Ландау… незачем и некуда возвращаться, она полноправная часть современной цивилизации, да и сама по себе целая цивилизация… Это не она, а вы — профессиональные и человеческие пигмеи… выпали из истории…» [6, с. 52].

У народного интеллигента есть смысл жизни. У «либерала» — нет. Бессмысленность существования — ментальный признак «либерала». В самом деле, о каком смысле можно говорить? Ведь это ностальгия по советским временам. А рынок, как скажет любой «либерал», не признает никакой ностальгии, никакой справедливости, никакой России, кроме денег. «Либералу» не дано понять, что то, что он называет ностальгией, на самом деле является человеческой реакцией нормальных людей на осмысленную жизнь. Социальная справедливость, национальное равенство, солидарность, самопожертвование, взаимопомощь — это та общерусская национальная система ценностей, которой принадлежит не прошлое, а будущее. Без нее развитие человека невозможно. «Либеральная интеллигенция» этого не понимает, а поэтому у нее нет будущего.

Литература

1. Гегель. Философия истории / Гегель. — М., 1959. — Т. 8. — 486 с.

2. Потебня, А. Мысль и язык / А. Потебня. — Харьков. 1892. — 286 с.

3. Бжезинский, З. Великая шахматная доска / З. Бжезинский. — М.: Международные отношения, 1998. — 256 с.

4. Зиновьев, А. Гомо советикус / А. Зиновьев. — М.: Московский рабочий, 1991. — 412 с.

5. Земсков, В. Н. О масштабах политических репрессий в СССР / В. Н. Земсков // Политическое просвещение. — 2012. - № 1. — С. 92-119.

6. Максимов, В. Е. Самоистребление / В. Е. Максимов. — М.: Голос, 1995. — 548 с.

7. Гегель. Феноменология духа / Гегель. Сочинения. — М.: ИСЭЛ, 1959. — Т. IV. — 440 с.

8. Руссо, Ж.-Ж. Эмиль, или О воспитании / Ж.-Ж. Руссо. — Педагогические сочинения В 2-х т. — М., 1981. — Т. 1. — С. 19-592.

9. «Няма ніякай Белай Русі, а ёсць Вялікая Літва». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.news.tut.by/society/503959.html. Дата доступа: 12.07.2016.

10. Фромм, Э. Иметь или быть? / Э. Фромм. — М.: Прогресс, 1990. — 238 с.

11. Шостром, Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор / Э. Шостром. — Минск: Полифакт, 1992. — 127 с.

Материал поступил в редакцию 30.08.2016.

Две волны разрушения гуманитарного образования

Корчицкий Сергей Александрович,
кандидат педагогических наук, член Союза российских писателей,
доцент кафедры итальянского языка
Минского государственного лингвистического университета

В статье проанализированы проблемы трансформации гуманитарного образования. Автор рассматривает две волны, разрушившие систему обучения гуманитарных дисциплинах. Они связаны с изменением объекта изучения, которое началось в XIX веке, и последовавшая за этим дегуманизация индивида привела к изменениям самого субъекта обучения в эпоху коммерциализации и массификации высшего образования.

The article discusses the problems of humanitarian education transformation. The author examines the two waves that destroyed the humanities education system, associated with a change in the object of study, started in the XIX century, and the subsequent dehumanization of the individual, and the change of the subject of study in the era of commercialization and massification of higher education.

Мы живем в постмодернистскую эпоху тотальной имитации, абсолютной фальши, когда отстраненность человека от истины достигла своего предела. Известные мыслители говорят о конце истории (Ф. Фукуяма), о конце науки (Дж. Хорган) и даже о конце любви (А. Дугин). По аналогии с этим можно говорить и о конце образования, во всяком случае, образования гуманитарного.

Мировоззренческий вакуум, возникающий от недостатка гуманитарного образования, заполняется стандартными слоганами: «Бери от жизни все!» и «Живи сегодняшним днем!», внушаемые нам чуть ли не с колыбели. В сумме это означает: нужно тратить как можно больше денег на удовольствия, которые завтра могут сказаться на моральном и физическом здоровье, так и не принеся должного удовлетворения. Идя по этому пути человечество рискует скатиться в эпоху тотального эгоизма и социал-дарвинизма.

Обучение призывает раскрывать человеческий потенциал индивида, который рискует быть нереализованным. Что касается гуманитарного знания, то оно является конвенциональным и может изменяться от эпохи к эпохе. Тот же Платон может быть классиком в течение тысячелетий, но приходит кто-нибудь наподобие К. Поппера и объявляет этого грека чуть ли не крестным отцом тоталитаризма. Однако вопросы, над которыми ломают головы гуманитарии, остаются неизменными.

Кроме знаний, которые есть и в технических дисциплинах, основу гуманитарного образования составляет сумма возвышенных состояний, ощущений пережитого. Смыслом такого познания является не информирование, а глубокая трансформация личности. Это и являлось целью мистериального обучения жреческих школ Древнего мира, в одной из которых проходил обучение Пифагор — первый европеец, употребивший слово «философия».

Мистерии Египта и Вавилона прижились на греческой почве, а легендарные Пифагор, Сократ и Платон были воистину мистиками и оккультистами, чьи воззрения имеют много общего с возвышенной философией Веданты. Вера составляла важную часть их мировоззрения, поэтому в современном дискурсе они как мыслители производят не совсем правильное впечатление.

Не следует думать, что жреческое образование было каким-то анахронизмом и мракобесием. Именно к египетским жрецам обратился за помощью Гай Юлий Цезарь, когда у римлян возникла потребность в точном календаре, которого у них еще не было. Жреческий календарь включал 365 дней солнечного года плюс один добавочный день каждые четыре года, и его римляне исправно приставляли после 6-го февраля в качестве «второго» 6-го февраля (отсюда — високосный, буквально — «дваждышестой» год).

В древних цивилизациях существовало весьма продуктивное соотношение жреческого и соб-

ственно научного знаний. Наука обладает набором логических методов для точного познания мира и человека, но она не слишком разборчива в этом. Ее объектом может служить любой пустяк. Возмущение по этому поводу Сенека высказывает в 88 письме к Луцилию, когда говорит о горе-исследователях, занимающихся сущей ерундой. Духовное же познание «зряче» и интересуется наиболее важными вопросами человеческого и вселенского бытия. Оно обладает и своими методами познания (откровение, интуиция), которые сами по себе могут обманывать и ошибаться. Однако, дополненные научным подходом, они могут приводить к удивительным результатам, что нам и доказывают Древний Египет и Вавилон.

Данный симбиоз не был утрачен при переходе от античной к европейской средневековой цивилизации. Древние и новые науки изучались комплексно, между ними часто не проводилось различие. Астрология и астрономия, химия и алхимия, каббала и философия — мы можем насчитать не одну подобную пару. Но главное заключалось в духе искателей истины, в их возвышенной мотивации, ведь «Бог есть истина» и являет себя в Своем творении.

По мнению Рене Генона, традиционные науки выполняют две взаимодополняющие функции: универсальный синтез, т. е. объединение различных уровней реальности, и средство трансформации личности на пути к высшему знанию. В свою очередь у универсальной науки нет ни высшего принципа, ни высшей цели. Как не вспомнить «неадекватное познание» в философии Спинозы и его «sub specie aeternitatis» (лат. — «с точки зрения вечности»). Постепенно духовный подход в науке и образовании был утрачен, а «вся современная наука основана на руинах более древних наук, на останках, оставленных в распоряжение невежд и «профанов» [2, с. 51]. И если в технических науках в результате перехода от духовной интуиции к эксперименту был достигнут немалый прогресс, то гуманитарное знание, лишенное духовной составляющей, оказалось попросту разрушено.

Кризис гуманитарной науки в целом отозвался и кризисом образования. Разработчик мыследеятельностного подхода российский профессор педагогики В. Ю. Громыко заметил, что в XX веке педагогики как науки не появилось, и выразил надежду, что она появится в XXI веке [3]. Но настоящая педагогика, по крайней мере, в ее отношении к содержанию образования, когда-то была. И это, по мнению известного ученого-педагога и методолога Г. П. Щедровицкого, была схоластическая педагогика. Позднее, после Ратихиуса и Коменского, постепенно начался процесс размывания содержания образования вплоть до наших дней, когда наличие некоторых учебных предметов в планах высшей школы вызывает, мягко говоря, недоумение.

Таким образом, утрата ценностного отношения к истине, проявилась в подходе к отбору содержания образования. Набор учебных дисциплин становится иным: главным образом это происходит вследствие вытеснения классического компонента образования. Учебные предметы, посвященные всестороннему изучению античности, обеспечивали столь необходимую целостность гуманитарного знания. В настоящий момент оно носит фрагментарный характер. Нравственная ориентация еще в XIX веке меняет свой вектор с истинности на полезность, что явилось результатом возвышения третьего сословия в Старом свете.

Интересны объяснения, взятые из некоторых учебников по латинскому языку, по поводу того, что этот язык был вытеснен в XIX веке из европейских университетов и научных школ. Якобы данный язык устарел и не мог эффективно передавать термины развивающейся науки. Однако по сей день латынь является языком научной лексики. Налицо полное непонимание исторических процессов. Конечно, детям новой элиты было удобнее учиться на национальных языках, а не на традиционной латыни. Таким образом, велась борьба за присвоение символического капитала между новым классом и разложившейся аристократией. Кроме того, латинский язык ассоциировался у европейцев с католической церковью, а война против нее включала и войну против языка со стороны протестантских и масонских групп.

Латинский как священный язык христианства и языческой Римской империи был одним из последних бастионов традиционного образования. Рассмотрим, какие последствия настигли наши школы и университеты после отмены данной учебной дисциплины.

1. Латинский — это язык интернационализмов, неологизмов, научной терминологии. Неудивительно, что в русском языке 20% от всей лексики является латинской по происхождению. В результате исчезновения латыни из гимназических и школьных классов, носители языка стали хуже разбираться в родном языке. Отсюда приблизительность в мышлении, которая неизбежно ведет к релятивизму во всем. На занятиях по латинскому языку я пытаюсь активизировать мышление студентов, проводя викторину. Условия следующие: прошу студентов, чтобы они «пере-

вели с русского на русский». Задача заключается в подборе наиболее точного синонима из исконно русской лексики к латинскому слову, заимствованному русским языком. Например, такими загадываемыми словами могут быть: «классический», «фундаментальный», «оригинальный», «традиционный» и т. д. И, как показывает наш педагогический опыт, данное задание не является легким для студентов.

2. Вся научная терминология греко-латинская по преимуществу. Латинская лексика доминирует в языке науки, т. к. наука развивалась в латиноязычной средневековой Европе, а все лекции в европейских университетах до XIX века читались на латинском языке. Неудивительно, что научные термины имеют античные корни. По сути, произошел разрыв между языком толпы и языком науки. Как показывает практика, ученые тоже не совсем понимают этот язык.

Вспомним дело Алана Сокала, профессора физики Нью-Йоркского университета. Сокал опубликовал свою постмодернистскую статью «К вопросу о трансформативной герменевтике квантовой гравитации», сделанную с помощью компьютерного генератора псевдофилософских текстов, в модном научном журнале (Social Text, 1996). Статью расхваливали пару недель, пока Сокал не признался в содеянном, что, разумеется, привело к скандалу. Оказалось, что налогоплательщик, делая отчисления на науку, содержит массу ученых, которые совершенно не способны отличить полный бред от осмысленного научного текста. После этого случая Сокал написал целую книгу об интеллектуальных мошенниках в научной среде («Модный нонсенс», 1998). В 2009 году подобный эксперимент с генератором бреда успешно повторил ученый Михаил Гельфанд в России.

3. Изгнание латыни из системы образования страшно не только и не столько само по себе. Ведь это реальная пуповина, которая веками связывала систему образования с античным миром, Средневековьем и Возрождением. Это единственная нить, на которую были нанизаны бусины эпох европейской истории. Без нее, как говорится, «распалась связь времен». Поэтому искоренение латыни явилось символическим актом отказа от всей античной и средневековой парадигмы мышления, включая наследие философов и богословов. Античные философы уделяли внимание таким понятиям человеческого бытия, как дружба, справедливость, долг и мораль, государственное устройство. Нынешние студенты не понимают элементарных вещей. И при этом педагоги пытаются строить дом на песке без фундамента! Неудивительно, что на выходе мы часто созерцаем разруху в головах у молодого поколения.

Чарльз Диккенс писал в романе «Домби и сын» о том, насколько гувернерши надоедали детям Цицероном. Сейчас в школах и университетах его тексты не читают, его моральная система устарела и ушла в небытие. Что мы получили взамен? Ничего. Мораль маммоны.

Как-то мне довелось участвовать в круглом столе, главной темой которого была любовь. Среди участников были первокурсницы одного из минских университетов. И одна 17-летняя девушка сказала: «Любовь — это очень плохо, т. к. мой одноклассник влюбился и чуть не повесился». К примеру, Октавиан в свои 17 лет добился власти в крупнейшей империи мира и впоследствии стал самым гениальным политиком за ее историю.

4. Еще один важный аспект разрушения традиционного образования — лишение учащихся, о чем говорилось выше, возможности получать ощущения и испытывать возвышенные состояния сознания. Изучение латыни несет на себе отпечаток дидактической ролевой игры, которая позволяет ощутить связь с прошлым, традицией.

Гуманитарное образование вне мистериальной системы уже само по себе дефективное. Как ощутить готовность воина расстаться с жизнью на поле боя или чувства своих детей и внуков, стоящих на твоей могиле? Как понять состояние пророков, писавших свои откровения или римских императоров, у ног которых лежало полмира? Разве об этом можно рассказать или вызубрить к семинарскому занятию?

Удалив традиционные дисциплины, мы убили последние элементы мистерии. Быть студентом и не почувствовать латынь, не произнести мудрейших фраз, которые когда-то звучали в университетских стенах, — это означает полностью прервать традицию и уничтожить всякую сопричастность к образованному классу Европы, формировавшемуся полтора тысячелетия.

Изучение Библии — это еще одна из существенных потерь для школьного образования. Это величайший религиозный, философский и литературный памятник Древнего мира. Без знания Библии никогда не достичь нужной глубины понимания европейской истории, культуры, музыки, литературы, философии. Нельзя не упомянуть и о социальном аспекте изучения Библии, т. к. на планете проживает более двух миллиардов христиан. Исключив изучение Библии из числа школьных и вузовских предметов, мы вычеркнули важные (если не важнейшие) аспекты обучения и воспитания личности:

1) эпистемология;

Безусловно, Библия является одной из базовых книг. Ни один другой текст не оказал такое влияние на историю человечества, более поздние тексты и произведения искусства. Даже атеистическое советское общество не смогло вытравить это влияние. Вспомним хотя бы лозунг: «Кто не работает, тот не ест», взятый из Библии.

2) герменевтика;

В средневековой философии эпистемология становится герменевтикой — искусством толкования Библии. Сейчас герменевтика рассматривается шире, чем простое толкование Библии, но более удобного текста для отработки навыков понимания не существует. Выделяются следующие уровни понимания текста: ассимиляция, интерпретация и реконструкция смысла, полное раскрытие содержания.

На уровне ассимиляции смысла требуется понимание структуры высказывания, входящих в высказывание лексических единиц. Это очень актуально для библейского текста, традиционно содержащего множество устаревших лексических единиц и реалий Древнего мира. На уровне интерпретации смысла необходимо активно использовать современный контекст, чтобы сформировать личностное отношение к прочитанному. Уровень реконструкции смысла предполагает понимание текста с позиций рассматриваемой эпохи, а не сегодняшнего дня. Уровень полного раскрытия содержания труднодостижим применительно к таким сложным и неоднозначным текстам. На этом уровне учащимся предстоит овладеть довольно сложными этическими понятиями и приемами: этический релятивизм, деонтология, консеквенционализм и т. п.

3) апоретика;

Библия — это книга, почти целиком посвященная «вечным» проблемам. Будущее человечества, моральный упадок и борьба добра со злом, надежда на личное бессмертие и вера в загробную жизнь. Зачастую библейские тексты содержат противоречивые высказывания (Библия как «меч обоюдоострый»), смысл которых каждый человек раскрывает для себя сам в процессе духовного взросления и индивидуального морального выбора.

4) религиозное чувство по отношению к истине;

Современная наука не имеет внутренних средств для формирования такого чувства. В настоящее время главным мотиватором любой работы, в том числе и ученого, являются деньги. Однако так было не всегда, мы имеем массу примеров великих подвижников в науке, деятельность которых направлялась религиозным чувством. Это и Пифагор, философ, математик, педагог, создатель религиозной школы, политический деятель, и Лейбниц, отец высшей математики, автор философского трактата «Монадология», озадаченный наукой о душе, и Исаак Ньютон, занимавшийся историей Библии, каббалистикой и оккультизмом. Да и Альберт Эйнштейн, считающийся атеистом, уделял немалое внимание религиозным и мировоззренческим вопросам (его научное кредо вылилось в то, что называется «космической религией Эйнштейна»).

Итак, за последние два столетия содержание гуманитарного знания было полностью размыто и традиционные дисциплины практически исчезли из учебных заведений. Остались методы, методики, идеологемы и прочее. Однако предела деградации нет, и мы сегодня переживаем новую волну перманентной реформы. При этом, как справедливо отмечают В. Ф. Байнёв и В. Т. Винник, целью реформ образовательных систем большинства стран СССР «становится отнюдь не подготовка квалифицированных кадров для народного хозяйства, а максимизация коммерческой прибыли за счет масштабной деятельности, граничащей с элементарной торговлей дипломами» [1, с. 77].

Уже не только от обывателя, но часто и от специалиста можно услышать, что университеты «оказывают образовательные услуги», а не обучают, воспитывают и социализируют. Однако можно продать информацию, но никак не знание, являющееся продуктом творческой и познавательной деятельности. Эту деятельность, направленную на структурирование и ценностное индивидуальное осмысление информации, на формирование в процессе познания устойчивых когнитивных структур мозга, никто, кроме самого индивида, выполнить не в состоянии. И продукт такой деятельности, появляющийся в единственном экземпляре, всегда штучный. Это и есть личность.

К чему же приведет вторая волна разрушения гуманитарного образования? Если первая коснулась содержания обучения, то вторая уничтожит субъектов педагогического процесса. Мы непременно получим студентов, которые, не обладая какими-либо знаниями после школы и мотивацией к продолжению обучения, просто покупают дипломы. Конечно, им весьма на руку переход на четырехлетнюю систему обучения в рамках Болонского процесса, чтобы оптимизировать расходы и временные затраты. С другой стороны, мы получим безынициативных преподавателей, пи-

шущих диссертации на абсурдные темы и работающих за более чем скромную плату ради того, чтобы выжить. Мы получим вузы, заботящиеся только о своей деловой репутации, рейтинге среди вузов мира, индексе Хирша у преподавателей, внешней привлекательности сайта университета для потенциальных клиентов. Ни о каком служении Истине здесь, разумеется, и речи быть не может. Это служение маммоне в чистом виде, ведущее к тотальной деградации, последствия которой трудно представить.

Выводы:

1) ликвидация классических дисциплин ведет к непониманию со стороны учащихся научной терминологии, ухудшению знания родного языка, а также разрушению тысячелетней образовательной традиции и преемственности в научной среде;

2) без духовности в педагогическом процессе, выражающейся в изучении священных текстов, невозможно формирование мировоззрения, постановка вечных вопросов бытия, глубокое проникновение в сокровищницу мировой культуры и литературы;

3) коммерциализация образовательного процесса приведет, если уже не привела, к коммерциализации мировоззрения, удешевлению личности и тем самым ускорит движение социума по пути деградации.

Литература

1. Байнёв, В. Ф. Социально-экономическое развитие и «ловушки» рыночного либерализма: курс на неоиндустриализацию / В. Ф. Байнёв, В. Т. Винник. — Минск: Право и экономика, 2009. — 144 с.

2. Генон Рене. Кризис современного мира. — М.: Историко-религиозная организация «АРКТОГЕЯ», 1991. — 160 с.

3. Громыко, В. Ю. Мыследеятельностная педагогика (теоретико-практическое руководство по освоению высших образцов педагогического искусства) / В. Ю. Громыко. — Минск: Технопринт, 2000. — 376 с.

Материал поступил в редакцию 20.09.2016.

Цивилизационный подход в современном мире: локальные цивилизации и глобализация

Шимов Всеволод Владимирович,
кандидат политических наук, доцент кафедры политологии Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются проблемы эволюции локальных цивилизаций и культур в контексте глобализации. Рассматривается категория локальной цивилизации и ее соотношение с идущими в мире процессами глобализации, а также связанное с этим изменение традиционных идентичностей.

In the article are considered the problems of local civilizations and cultures within globalization processes. The category of local civilization is discussed. Changes of traditional identities under the impact of globalization are analyzed.

Материальная и духовная составляющие цивилизации

Понятие «цивилизация» отражает природу человека как биосоциального существа. Человек, как существо разумное, имеет своеобразный механизм выживания, выделяющий его из остальной биосферы. В отличие от большинства живых организмов, живущих посредством биологической адаптации к окружающей среде, человек сам формирует, строит свою среду обитания. Благодаря разуму, основная функция которого — познавательная деятельность и использование полученных знаний для практической пользы (то, что мы называем технологиями, и есть конвертирование абстрактного теоретического знания в практическую пользу), человек получает возможность снижать свою зависимость от естественной природы и менять, «форматировать» этот естественный мир для своих нужд.

Цивилизация есть та искусственная среда обитания, которую создает человек в процессе своей познавательной деятельности. Эта среда включает в себя материальные и духовные объекты, формирующие инфраструктуру жизнеобеспечения человеческого общества. К материальным объектам относятся здания, дороги, мосты, другие инженерные сооружения, орудия труда и др. К духовным — информация и знания, а также средства их накопления, обработки и передачи. Именно развитие информационно-познавательной деятельности людей в конечном счете обусловливает развитие и прогресс человеческой цивилизации. Это развитие касается как сугубо материально-технической составляющей, так и социальной — этики отношений между людьми и основанных на ней социальных институтах, т. е. формах организации отношений между людьми в обществе.

Вся логика развития человечества — процесс перехода от первобытного, «естественного» («варварского») состояния в цивилизованное. Переход от первобытного состояния интегрированности в естественную среду обитания и тотальной зависимости от нее к сложно организованным социальным системам, с развитой искусственной (антропогенной) средой обитания и высоким уровнем технологического развития.

Всемирная цивилизация или многообразие локальных цивилизаций?

Цивилизационное развитие человечества происходило неравномерно, это продолжается и по сей день. Даже в современном мире сохраняются анклавы, где жизнь людей мало чем отличается от жизни на заре человечества. Но и между более развитыми странами сохраняется существенная разница в укладах жизни, уровне технологического развития и т.п.

Долгое время человеческие цивилизации существовали как относительно обособленные очаги, окруженные территориями либо малолюдными/незаселенными, либо населенными «варварскими» племенами и народностями.

Множественность и относительная изолированность цивилизаций порождала несходство

культур, социальных институтов, религий и т. п. В то же время, не стоит абсолютизировать эту обособленность и самодостаточность локальных цивилизаций. Именно такую ошибку допускали авторы, работавшие в русле классического цивилизационного подхода, возникшего в конце 19 – первой половине 20 вв., Н. Данилевский [1], О. Шпенглер [2], А. Тойнби [3]. Они рассматривали раскол на локальные цивилизации как имманентную черту развития человечества. Собственно, сама категория человечества при таком подходе ставилась под сомнение. Непреодолимость межцивилизационных барьеров, постулированная в рамках данного подхода, дробила человечество на замкнутые локальные сообщества, взаимодействие между которыми может носить преимущественно конфликтный характер.

На рубеже 20-21 вв. традицию старого цивилизационного подхода подхватили С. Хантингтон [4, 5], П. Бьюкенен [6] и другие интеллектуалы-консерваторы западного мира, заявившие, что после окончания холодной войны основным стержнем человеческой истории становится противостояние Запада и незападных цивилизаций. Аналогичные тенденции после падения коммунизма наблюдались и в России. Здесь набирают популярность идеи особого цивилизационного пути, возрождается интерес к евразийству [7], оригинальную концепцию России как цивилизации-острова, окруженного межцивилизационными пространствами-лимитрофами, предложил В. Цымбурский [8].

Классический цивилизационный подход сформировался в эпоху подъема национализма, это оставило на нем свой неизгладимый отпечаток. Представления о локальных цивилизациях в нем по сути копируют представления о нации. Нация мыслится закрытым сообществом с четко очерченными границами. Точно таким же сообществом, только более высокого уровня, мыслится и локальная цивилизация. Локальная цивилизация в таком понимании — это «супернация» или сообщество культурно и исторически связанных народов. И как каждая нация стремится мыслить себя как нечто обособленное и уникальное, точно так же мыслится и цивилизация — уникальное сообщество народов со своей неповторимой историей и логикой развития, обособленной от историй других цивилизационных сообществ.

Отсюда и столь характерные для цивилизационного подхода попытки определить критерии классификации цивилизаций, отчертить их границы и назвать их точное число. Это напоминает аналогичные попытки определять нации через язык, культуру, религию, этническое происхождение и другие признаки, ни один из которых на поверку не является универсальным.

На самом деле локальные цивилизации не являются замкнутыми и самодостаточными образованиями. Логика развития локальных цивилизаций вписана в логику общечеловеческой истории, локальные цивилизации можно уподобить разным дорогам, ведущим к одной цели. Несмотря на внешнее многообразие и непохожесть форм, в основе всех цивилизаций лежит общий императив: накопление знаний и развитие технологий. Именно это определяет успешность цивилизации на том или ином историческом этапе.

Сама по себе изолированность локальных цивилизаций, наблюдавшаяся на протяжении человеческой истории, не является неким самодовлеющим и непреодолимым законом, а связана с технологическими ограничениями, существовавшими на протяжении длительного исторического периода: рассеянность людей и неразвитость коммуникаций закономерно порождали изоляцию.

Однако, несмотря на это доминирующей тенденцией в истории человечества была глобализация. Развитие коммуникаций взламывало барьеры между человеческими сообществами, способствуя интенсификации контактов между ними, обмену знаниями и технологиями. Безусловно, процесс этот был зачастую болезненным и конфликтным, но в то же время необратимым. Его итогом сегодня становится возрастающая интеграция и взаимозависимость мира. Как представляется, можно говорить о начавшемся переходе к глобальной, общечеловеческой цивилизации, в рамках которой будут постепенно размываться не только политико-экономические, но и культурные, языковые, конфессиональные барьеры, которые и сегодня зачастую кажутся непреодолимыми. Человечество подходит к такому порогу развития, когда стоящие перед людьми вызовы и задачи будут требовать кооперации и солидарности в общемировом масштабе без деления на национальности, расы и конфессии. И в этом отношении опередившие время коммунистические утопии о «мире без Россий, без Латвий» вполне могут оказаться провидческими.

Тем не менее современный мир по-прежнему остается раздробленным, в нем по-прежнему определяющую роль играет борьба и конкуренция между локальными очагами развития или локальными цивилизациями.

Общие закономерности и противоречия человеческого развития

Главной проблемой, с которой сталкивалось человечество в процессе своего развития, была перманентная нехватка необходимых ресурсов — материальных, трудовых и т. п. Как следствие, нехватку недостающих ресурсов локальные человеческие сообщества решали за счет их изъятия у других сообществ. Именно это формировало механизмы разделения на «своих» и «чужих», когда «чужие» воспринимались как объект агрессии, эксплуатации и источник ресурсов для «своих». Естественно, это приводило к расцвету разнообразных форм ксенофобии: «чужой» по определению должен быть ниже и хуже, чем «свой».

Формы подобного деления были различными и менялись во времени. Большую часть человеческой истории в основе производственных отношений лежал ручной труд, носивший преимущественно подневольный, принудительный характер. В результате этого возникала жесткая социальная стратификация, любое общество делилось на «высших» и «низших», где «низшие» выступали в качестве объекта эксплуатации со стороны «высших». Оформляться эта стратификация могла по-разному. Как правило, разделение людей на неравноправные социальные группы обосновывалось волей богов или высших сил. Закономерной была и ксенофобская составляющая такой сегрегации, когда «высшие» и «низшие» слои могли принадлежать к разным этническим или конфессиональным группам. Отсюда распространенная практика использования в качестве рабов захваченных в плен чужаков. Рабовладение порождало целые социумы, специализировавшиеся на работорговле, начальным этапом которой была «охота» за будущими рабами на «чужих» территориях. Здесь уместно вспомнить Крымское ханство, где татары-мусульмане «специализировались» на угоне в рабство славянского христианского населения, или евро-американскую торговлю африканскими невольниками. И если реальной этнокультурной дистанции между эксплуататорами и эксплуатируемыми не было, ее могли придумать. Показательна в этом плане популярность сарматского мифа среди польской аристократии, обосновывавшего ее происхождение, отличное от польского крестьянства.

Промышленная революция резко снизила потребность в принудительном ручном труде и ослабила внутреннюю социальную эксплуатацию. В это время происходит всплеск идей социально-правового равенства, направленных на слом сословных барьеров, которые разделяли людей на неравноправные группы. Несправедливость и аморальность эксплуатации человека человеком осознавалась и ранее, и такого рода идеи периодически возникали с древних времен. В частности, христианство своим распространением во многом обязано тому социальному пафосу, который был заложен в христианской доктрине, — это равенство людей, которое выражалось в религиозной форме как равенство перед Богом, сотворившим человека по своему образу и подобию. Апостол Павел сказал: «Нет ни Еллина, ни Иудея, ни обрезания, ни необрезания, варвара, Скифа, раба, свободного, но все и во всём Христос». Конечно, из-за существовавших технологических ограничений, воплотить эту доктрину в жизнь было невозможно, очень скоро христианство приходит к апологии социального неравенства, оправдывая его волей Божией.

В Новое время вместе с индустриализацией и механизацией труда наконец, созревают предпосылки для реализации многих фундаментальных принципов социальной справедливости. Либеральная концепция правового равенства на протяжении XIX – XX вв. приводит к практически повсеместному слому сословных перегородок и формальному уравниванию людей в правах. И если либерализм остановился на сугубо юридическом равноправии, социализм и коммунизм предложили намного более радикальные проекты социально-экономического выравнивания условий жизни людей.

Несмотря на безусловный прогресс в вопросах социальной справедливости, человечество по-прежнему остается расколотым, а социальные отношения пронизывают вражда и конкуренция. Промышленная революция, ослабив трудовую эксплуатацию, резко повысила ресурсоемкость человеческой жизни. И если раньше основным ресурсом, бывшим объектом борьбы, являлось продовольствие и плодородные земли и угодья, то теперь — полезные ископаемые, составляющие основу индустриальной экономики.

Важным механизмом борьбы за ресурсы в условиях индустриального общества являлся национализм. Нация — порождение Нового времени с его пафосом социального эгалитаризма и внесословности. Нация, как ее определял Б. Андерсон, — это «горизонтальное братство» [9, с. 17], сообщество равных. В то же время нация — это очередной механизм сегрегации людей на «своих» и «чужих», механизм консолидации и мобилизации «своих» против «чужих». Мир

национальных государств — классический мир двойных стандартов, где нормы, правила и этика, распространяемые на «своих», могут не действовать в отношении «чужих». Вот почему становление наций в XIX – XX вв. породило невиданный всплеск шовинизма и ксенофобии, а также череду кровавых межэтнических конфликтов и переделов территорий.

Одним из измерений национального шовинизма и ксенофобии стал расизм, в наиболее радикальных и завершенных своих формах обернувшийся нацизмом. Современный расизм возникает под влиянием учения Ч. Дарвина о естественном отборе как основном механизме эволюции. Теория Дарвина, ставшая одним из безусловных прорывов человечества в познании окружающего мира, имела ряд неприятных социально-политических побочных эффектов, породив социал-дарвинизм, одним из проявлений которого стал расизм. Расизм истолковывал расовые различия между людьми как механизм естественного отбора, таким образом, обосновывая право «высших» рас эксплуатировать, угнетать и даже физически истреблять «низших». В условиях материально-технического и политического доминирования западного мира в Новое время это порождало в первую очередь «белый» расизм, дававший право «белым людям» на всемирное господство. Только после разгрома нацизма эта форма социальной сегрегации людей была подвергнута всеобщему осуждению, хотя ее рецидивы имеют место и сейчас.

Неравномерность распределения и потребления ресурсов порождает и главное противоречие нынешнего этапа глобализации, когда наиболее развитые страны стремятся обеспечить себе привилегированное потребление ресурсов, неизбежно за счет других, менее удачливых стран и регионов. Следствием этого становится растущий разрыв уровня и образа жизни между регионами планеты. В условиях глобализации это неизбежно приводит к росту миграционного давления на развитые страны, куда в поисках лучшей доли устремляются выходцы из бедных регионов. Это порождает всплески национального шовинизма и ксенофобии и создаёт благодатную почву для разного рода экстремистских идеологий. С одной стороны, это растущая ксенофобия в развитых странах, стремление закрыться от потока мигрантов и создаваемых ими проблем. С другой, — всплеск того же исламского радикализма, который в корне своём является формой социального бунта бедных и угнетенных против несправедливого мироустройства.

Локальные цивилизации в системе общечеловеческого развития

Таким образом, в истории человечества мы наблюдаем взаимодействие двух противоречивых тенденций: тенденции к глобализации, растущей интегрированности всего человечества, выравниванию уровней и образов жизни регионов планеты и не прекращающейся конкуренции за ресурсы, порождающей различные формы сегрегации на «своих» и «чужих», ксенофобию и вражду. История локальных цивилизаций в полной мере отражает взаимодействие этих тенденций.

Цивилизация — это всегда тенденция к глобализации, той или иной степени стандартизации и унификации. Общие социальные структуры, формируемые технологическим укладом, «глобализированная» культура с общими стилевыми тенденциями, стандартизированное письмо — все эти элементы цивилизации охватывают обширные пространства с самым разнородным в этноязыковом плане населением. Внутри любой цивилизации идет внутренняя борьба, а также сохраняются глубокие различия как этнокультурного, так и социально-экономического плана. Неравномерна и скорость цивилизационного развития: одни регионы развивались быстрее, другие — медленнее, одни очаги цивилизаций переживали упадок и запустение, другие приходили им на смену, нередко делая головокружительный скачок из варварской периферии в цивилизационные лидеры. Но общая тенденция к глобализации оставалась доминирующей: цивилизации осуществляли экспансию на варварские периферии; ранее обособленные локальные цивилизации «смыкались» и начинали интенсивно взаимодействовать.

Говоря о локальных цивилизациях, следует отказаться от представления о них как об увеличенных подобиях наций, т. е. обособленных сообществах родственных народов, объединенных некой общей «сверхидеей», или, используя выражение В. Цымбурского, «сакральной вертикалью». Речь должна идти о территориально локализованных очагах развития, обладающих длительной исторической устойчивостью, но в то же время весьма подвижных и изменчивых в этнокультурном, политическом и идеологическом отношении.

Большинство локальных цивилизаций, дошедших до наших дней, имеют очень древнюю историю и связаны с евразийским материком и северной Африкой. Перечислим эти основные цивилизационные регионы и опишем логику их исторического развития.

Древнейшие цивилизации человечества — Египет и Месопотамия — располагались на «бла-

годатном полумесяце», который и стал первоначальным ядром самого динамичного в цивилизационном отношении региона, охватившего Ближний Восток и Средиземноморье. При всем внутреннем этнокультурном и политическом многообразии, этот регион, безусловно, представлял собой цивилизационную общность, сложившуюся во времена Древнего мира и Античности. В этом регионе шли интенсивные культурные и технологические обмены, формировались «глобальные» языки и культуры как универсальные средства коммуникации (греческая культура эпохи эллинизма, латинская культура Римской империи), появлялись имперские проекты, ориентированные на консолидацию всей цивилизованной ойкумены региона (империя Александра Македонского, Римская империя).

С появлением двух великих монотеистических религий — христианства и ислама — регион постигла цивилизационная дезинтеграция. Христианство, которое в конечном счете закрепилось на северо-западной части региона, заложило основы будущей европейской цивилизации, ядром которой стало латинизированное западное Средиземноморье, а также бывшие варварские периферии Римской империи с преимущественно германским населением. Ближний Восток оказался под влиянием ислама. Несмотря на то, что связи между европейским и ближневосточным мирами сохранялись, а сегодня вместе с падением влияния религии они только усиливаются, многовековой культурный барьер, возникший между ними, по-прежнему дает о себе знать, выражаясь в многочисленных взаимных фобиях и предубеждениях.

Два других великих евразийских цивилизационных региона в контексте данной работы нас интересуют намного меньше, поэтому дадим их схематичное описание. Первый регион —индийский, включающий помимо Индии в ее нынешних границах также ряд сопредельных стран. Второй регион — Дальний Восток, включающий Китай, Японию и Корею.

Безусловно, между тремя названными цивилизационными регионами Евразии никогда не существовало жестких границ: культурные, технологические, идейные обмены происходили с древних времен. В качестве примера, можно упомянуть исламизацию Индии в эпоху Великих Моголов или проникновение буддизма на Дальний Восток, пересечение индийских и китайских влияний во многих странах юго-восточной Азии.

За пределами Евразии и северной Африки существовали индейские цивилизации Америки, которые погибли в результате европейской экспансии, послужив субстратом для сложившихся здесь в Новое время европеизированных традиций. Что касается южной и центральной Африки, а также островов Индийского и Тихого океана, то эти социумы так и не смогли самостоятельно подняться выше первобытного уровня, став объектами европейской цивилизационной экспансии.

Вплоть до Нового времени между локальными цивилизациями существовал относительный паритет в уровнях развития. В Новое время происходит скачкообразное усиление западного мира на фоне стагнации и упадка других локальных цивилизаций. В итоге весь мир оказался ареной глобальной цивилизационной экспансии Запада, многовековые культурные барьеры оказались сломаны, культурные границы размыты. Новый, невиданный ранее, масштабный виток глобализации мира означал и неизбежную вестернизацию.

Эти процессы породили ожидания нового мира, где все локальные цивилизационные традиции сольются в единую общечеловеческую монокультуру. Контуры этого нового глобального мира могли видеться по-разному. В. Маяковский в свое время предложил красивую, но расплывчатую формулу «мира без Россий, без Латвий». Намного большей глубиной и проработанностью отличался мир коммунистических утопий И. Ефремова, где все нации и расы слились в единую человеческую семью, объединенную общими языком, культурой, структурами и образом жизни коммунистического общества [10, 11]. Из противоположного идеологического лагеря образ глобального человечества будущего предложил Ф. Фукуяма с его доктриной либерально-капиталистического «конца истории» [12].

Реальность оказалась далека от этих оптимистических ожиданий, и, несмотря на то, что логика развития глобализации, на наш взгляд, действительно направлена в сторону дальнейшей интеграции и консолидации человечества, путь этот будет намного более трудным и долгим.

Человечеству так и не удалось справиться с проблемой эксплуатации и неравного доступа к ресурсам. Попыткой дать ответ на этот вызов стал в XX веке коммунизм, однако, несмотря на анализ марксизма основных противоречий человеческого развития, предложенные рецепты оказались скороспелыми и неэффективными. В результате сохраняющегося неравенства доступа к ресурсам человечество остается расколотым на враждующие, конкурентные группы, в основе

которых лежат идентичности, базирующиеся на ксенофобии и неприятии «иных». Решение этих проблем — дело будущего, по всей видимости, весьма неблизкого.

Литература

1. Данилевский, Н. Я. Россия и Европа: взгляд на культурные и политические отношения славянского мира к германо-романскому / Н. Данилевский. — М.: Эксмо, Алгоритм, 2003. — 638 с.

2. Шпенглер, О. Закат Европы. Очерки морфологии мировой истории: Гештальт и действительность / О. Шпенглер. — М.: Эксмо, 2006. — 800 с.

3. Тойнби, А. Дж. Постижение истории: сб. / А. Дж. Тойнби. — М.: Айрис-пресс, 2006. — 640 с.

4. Хантингтон, С. Кто мы? Вызовы американской национальной идентичности / С. Хантингтон. — М.: АСТ, Транзиткнига, 2004. — 635 с.

5. Хантингтон, С. Столкновение цивилизаций / С. Хантингтон. — М.: АСТ, 2006. — 571 с.

6. Бьюкенен, П. Смерть Запада / П. Бьюкенен. — М.: АСТ, 2003. — 444 с.

7. Дугин, А. Г. Основы геополитики: геополитическое будущее России / А. Г. Дугин. — 3-е изд., доп. — М.: Арктогея-центр, 1999. — 924 с.

8. Цымбурский, В. Л. Остров Россия. Геополитические и хронополитические работы 1993-2006. / В. Л. Цымбурский. — М.: РОССПЭН, 2007. — 544 с.

9. Андерсон, Б. Воображаемые сообщества: размышления об истоках и распространении национализма / Б. Андерсон; Ин-т социологии РАН, Моск. высш. шк. соц. и экон. наук, Центр фундам. социологии. — М.: Канон-пресс-Ц: Кучково поле, 2001. — 286 с.

10. Ефремов, И. А. Туманность Андромеды / И. Ефремов. — М.: Худ. лит-ра, 1987. — 399 с.

11. Ефремов, И. А. Час быка / И. Ефремов. — М.: Дружба народов, 1995. — 432 с.

12. Фукуяма, Ф. Конец истории?/ Ф. Фукуяма // Futura [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.futura.ru/index.php3?idart=129. — Дата доступа: 16.09.2016.

Материал поступил в редакцию 16.09.2016.

Повседневная жизнь войск Гродненского гарнизона во второй половине XIX — начале XX вв.

Черепица Валерий Николаевич,
кандидат исторических наук, профессор,
заведующий кафедрой истории славянских государств
Гродненского государственного университета им. Янки Купалы
(г. Гродно, Беларусь)

Статья посвящена истории войск Гродненского гарнизона Российской империи во второй половине XIX — начале XX веков. Рассмотрены вопросы снабжения, вооружения, быта и другие, обойденные вниманием белорусских и зарубежных историков. Впервые введены в научный оборот архивные документы.

The article is devoted to the history of the Grodno garrison troops of the Russian Empire in the second half of XIX — early XX centuries. The problems of supplies, weapons, household and other issues, bypassed the attention of Belarusian and foreign historians. For the first time introduced into scientific circulation archival documents.

Главным критерием оценки боеспособности любого воинского формирования является его участие в вооруженной борьбе с противником. Однако исход этой борьбы во многом зависит от того, чем была заполнена жизнь военных людей в преддверии этих грозных событий. Впрочем, и сама война, к которой готовятся все армии мира, это не не только «схватки боевые», но и тяжелый повседневный труд с постоянной заботой о быте и так называемом «хлебе насущном», без которых также невозможно не только победить, но и элементарно выжить. Вот почему жизнь русского воинства в коротких промежутках между боями и сражениями, а тем более в местах продолжительной дислокации, в гарнизонах, не может не интересовать специалистов по военной истории. Под повседневной жизнью Гродненского гарнизона означенного периода имеется ввиду армейский быт в широком понимании этого слова. Наше исследование отнюдь не сводится к его описанию, столь характерному для тогдашней русской литературы и исторической публицистики. Ставилась задача увидеть и понять, как в сфере армейской повседневности и обыденности, в рутине всего того, что предписывалось воинскими уставами, диктовалось начальством, а также обстановкой и условиями самой службы, зарождались и развивались те боевые качества личного состава, которые при всех издержках гарнизонной жизни приносили заслуженную славу русскому оружию.

Разумеется, дойти до всех нюансов данной темы нелегко в связи с недоступность ряда архивных источников, однако, даже то, что имеется в нашем распоряжении, позволяет вполне зримо представить повседневную жизнь войск Гродненского гарнизона в основных ее проявлениях. Переход от военных действий к мирной жизни, к обживанию мест постоянной дислокации войсками формирующегося Гродненского гарнизона в середине 1860 — начале 1870-х годов отражен поручиком В. В. Крестовским в его «Истории 14-го Ямбургского уланского полка»: «25 марта 1864 года повелено было нашему полку к своему имени присоединить нумер, по счету уланских полков русской армии, вследствии чего он и стал 14-м уланским. Летний сбор этого года наша уланская бригада провела под Москвой, где в присутствии государя императора мы участвовали в бригадном учении, в общем параде войск Ходынского лагеря и в маневрах, коими государь Александр II остался очень доволен.

В начале 1865 года стали носиться слухи о переводе нашей дивизии в Северо-западный край. Вскоре справедливость этих слухов оправдалась в деле, и 22 апреля наш полк двинулся на вновь назначенную стоянку в Гродненской губернии.

Переезд к ней был совершен по Петербургско–Варшавской железной дороге несколькими эшелонами. 5 мая началась отправка первого эшелона и 7 числа он был уже в Гродне… Город произвел на нас не совсем приятное впечатление: масса грязного еврейского населения и на каждом шагу злобные взгляды католического элемента. Клуба нет, знакомства немыслимы, да мы и не искали их. И это, впрочем, помогло полку еще теснее сплотиться в одну братскую семью.

5 февраля 1866 года мы получили нового полкового командира полковника М. В. Половцова. Через два года его сменил полковник С. А. Стремоухов, а от последнего командование нами принял полковник лейб-гвардии Гродненского гусарского полка Н. К. Штрандтман, назначенный на должность высочайшим приказом от 18 ноября 1869 года.

В конце апреля 1870 года умер шеф полка принц Фридрих Виртембергский, после чего последовало высочайшее повеление именоваться полку просто 14-м уланским Ямбургским. 22 июля 1871 года полку был дарован новый шеф в лице дочери государя императора великой княгини Марии Александровны. Назначение шефом полка члена царской семьи было воспринято как знак величайшего внимания и милости. Радость и восторг полка были от этого неудержимы. После поездки командира полка в Петергоф для рапорта шефу полка о его состоянии и вручения ей букета живых цветов, подобранных по цветам присвоенным полку, великая княгиня выразила желание ознакомиться с его историей и милостиво пообещала подарить полку свой портрет.

29 августа 1871 года для встречи подарка шефа — образа Св. великомученика и победоносца Георгия с надписью на серебряной врезной пластинке “30 августа 1871 года 14-му уланскому Ямбургскому полку в день столетнего юбилея от Шефа полка Е. И. В. Великой Княгини Марии Александровны” на перроне станции Гродно был выстроен почетный караул с целым хором трубачей. На “милость царской дочки” пришли полюбоваться с крестом и молитвой как горожане, так и наши солдаты. После краткого молитвословия эта икона была принята полковым священником, отцом Василием Мерцаловым и совместно с городским духовенством вынесена из здания вокзала. Почетный караул отдал ей высокую почесть, музыка заиграла молитву и праздничная процессия медленно двинулась в сопровождении почетного караула, начальственных лиц, всех офицеров и многочисленной публики по Садовой улице. На Михайловском мосту процессия была встречена преосвященным Евгением (Шершиловым. — **В.Ч.**) в сопровождении черного и белого духовенства и массы гродненских жителей. Отсюда процессия во главе с епископом двинулась в полковую церковь, которая в 1870 году из холодного Доминиканского костела была переведена в собственную домовую церковь. Здесь и был отслужен торжественный молебен.

На другой день, 30 августа, отмечалось 100-летие нашего полка. Оно началось с торжественного построения, речи командира полка, зачитки высочайших телеграмм и поздравлений, а затем раздачи щедрых денежных подарков вахмистрам и унтер-офицерам. Потом была обедня в церкви Св. Александра Невского. Лицом к паперти храма был “размещен покоем” весь полк, перед которым выступил с приветственным словом помощник начальника дивизии генерал-майор Кардашевский. Затем состоялось освящение образа Св. Георгия-Победоносца, после чего преосвященный Евгений прочел трогательную проповедь, в которой воздал должное мужеству полка, немало повоевавшего за Веру, Царя и Отечество, а закончил ее пожеланием полку “многая лета”, окропив воинов святой водой. После этого выступил бывший командир полка, а ныне командир дивизии генерал-майор Половцов. Вслед за этим полк прошел через весь город церемониальным маршем в сопровождении музыки духового оркестра. Закончилось празднование юбилея полка праздничным обедом. Отправлена была поздравительная телеграмма шефу полка, а к вечеру была получена и от нее ответная телеграмма за подписью «Мария». Государь император пожаловал полку новый штандарт, белый фон которого с оранжево-черными лопастями был украшен вышитым орлом и серебряным вензелем Е. И. В. Украшали святыню полка и две Александровские ленты с бантами. На этих лентах были размещены важнейшие даты из истории полка: 1771, 1775 и 1871 годы. К штандарту была приложена юбилейная царская грамота» [1].

Следует заметить, что в российской гвардии имелось два гвардейских уланских полка (род легкой кавалерии; улан — слово татарское, в буквальном переводе означает «юноша», «мóлодец», значит, «лихой», «удалой». — **В.Ч.**). Квартирование улан-гвардейцев в Гродно придавало городу особый военный лоск. Здесь уланы чаще всего находились на «зимних квартирах», а в теплую пору года несли службу на так называемой «траве» — летних лагерях, делавших жизнь уланов наиболее приближенной к походным условиям. Все это разнообразие в жизни улан прекрасно

изображено В. В. Крестовским в его «Очерках кавалерийской жизни». В 1877 году при реорганизации кавалерии полк был переведен из Гродно в г. Пинчов (Варшавский военный округ), где и был расквартирован. Повседневные, зачастую серые будни полка не могли заслонить славное боевое прошлое: «125 боевых эпизодов, 178 георгиевских кавалеров…» [2].

Ратная летопись Ямбургского полка прочно хранила в себе имена всех воинов, героически павших в его составе на полях сражений, а так же тех, кто в той или иной форме, за те или иные заслуги стал известен России. В полку служил уроженец Белоруссии, известный издатель и литератор Ф. В. Булгарин, писатель Н. Н. Загоскин, один из родственников А. И. Герцена, отец знаменитого генерала А. А. Брусилова — А. Н. Брусилов, а также генерал-литератор, автор романа-эпопеи «От двуглавого орла до красного знамени» П. Н. Краснов. В начале 1917 года в связи с отречением императора Николая II от престола шефство великой княгини Марии Александровны над полком было отменено, а вскоре и сам он был расформирован. В феврале 1918 года в Красноярске ротмистр 14-го Ямбургского полка Э. Г. Фрейберг сформировал Ачинский конно-партизанский полк, активно участвовавший в Белом движении. Ямбургские уланы, находясь в эмиграции, считали Ачинский отряд продолжением истории своего полка. Полковой знак стал прообразом Ачинского креста — особого нагрудного знака в форме мальтийского креста, покрытого белой эмалью и двух скрещенных боевых мечей на круглой розетке из ленты русских национальных цветов [3]. В памяти старожилов (гродненцев) пребывание в городе 14-го уланского полка запечатлелось преимущественно через имена литератора В. В. Крестовского, а также его однополчанина, майора Д. И. Джаксона, упокоившегося в 1871 году на старом православном кладбище Гродно. Некоторые из них, со слов горожан, упоминали название этого полка в строчках народной песни «Журавель»: «Выпил водки и не пьян желтый ямбургский улан…» Желтым его называли из-за строевой шапки с околышем и погон именно такого цвета. Вероятно, от кавалеристов либо артиллеристов осталась в памяти старожилов и такая шутка про роды войск в царской армии: «Умница в артиллерии, щеголь в кавалерии, пьяница во флоте, а дурак — в пехоте». Из уст гродненского ветерана П. А. Наумюка, запомнившего немало гродненских военных баек, мне довелось услышать и такое, ходившее среди офицеров гарнизона: «Во французском военном уставе якобы записано: кто должен на улице приветствовать (отдавая честь) первым. Как правило, младший первым приветствует старшего. А если встречаются двое совершенно равных по чину и рангу полков? Тогда первым должен приветствовать другого “самый умный”. Из солдатского фольклора тех далеких времен дошел до нас и шутливый стишок о некоторых зазнайках-командирах: Командир полка — нос до потолка, уши до дверей, а сам как воробей».

Своя история перехода к гарнизонной службе после польского мятежа 1863–1864 годов имелась и у полков, вошедших в состав 26-й пехотной дивизии, дислоцировавшейся в Гродно. Для воинов 101-го пехотного Пермского полка она началась со смотра войск императором Александром II в начале 1864 года, на котором государь поздравил генерала графа М. Н. Муравьева с высочайшим назначением его шефом Пермского полка. Начальник края, как свидетельствовали участники смотра, был тронут этим решением до слез. Через несколько дней после этого события, перед отправкой в Гродно к месту постоянной дислокации, весь полк был приглашен новым шефом на праздник в генерал-губернаторский дворец, где офицерам и нижним чинам устроено щедрое угощение в сопровождении музыки, хора песельников и лихой солдатской пляски. И после отбытия полка в Гродно его шеф не переставал заботиться о быте своих подчиненных и их службе. Будучи человеком очень религиозным, Муравьев распорядился о необходимости начать строительство полковой церкви. Покидая пост генерал-губернатора края, он подарил полку икону Св. Александра Невского в массивной серебряной ризе. До конца жизни М. Н. Муравьев не снимал с себя мундир Пермского полка. На похоронах своего шефа присутствовала депутация полка, а также почетный караул из числа его лучших воинов.

До конца 1860-х годов полком командовал Г. Г. Жеребцов, много сделавший для повышения его боеготовности, профессионального и культурного уровня солдат и офицеров. Проявлением забот полковника в этом направлении стала передача им в полковую библиотеку несколько сотен книг лучших военных специалистов с автографом и экслибрисом дарителя — «Из библиотеки Григория Жеребцова».

После Жеребцова полком командовал полковник Шульц. Во время его командования полк продолжал квартировать в Гродно и его окрестностях. Служба мирного времени шла своим чередом. Помимо привычной внутренней службы с караулами, нарядами, боевой учебой и т. д., с

1870 года батальоны полка поочередно ходили на русско-прусскую границу для усиления пограничной стражи и кордонной службы. Шульц был предельно требователен к исполнению своих обязанностей офицерами и нижними чинами; имели место два случая, когда за служебную халатность по его инициативе были преданы суду и отправлены в сибирскую ссылку штабс-капитан Кривошей и поручик Ланге. В целом же уровень боевой подготовки полка при Шульце заметно вырос, что и проявилось в ходе войны 1877–1878 годов [4].

Повседневную службу в Гродно и одноименной губернии в разное время нес и 104-й пехотный Устюжский полк. Его передислокация из Ковенской в Гродненскую губернию началась в апреле 1866 года. Здесь он в последующие два года стоял при Белостоке, Брест-Литовске и Кобрине. В 1868 году полк принял полковник Н. А. Бирючевский, а вскоре последовала и перемена в наименовании рот. До 1869 года ранжир людей производился не поротно, а побатальонно с обоих флангов к середине, отчего по краям строя находились рослые солдаты, а малого роста приходились на его середину. По уставу строевой пехотной службы 1969 года каждая рота ранжировалась сама по себе справа налево, с учетом этого и роты получили новые наименования (номера). С этого же года полк стал постоянно ходить в лагерь под Гродно, где с этого времени собирались для боевой учебы полки 26-й пехотной дивизии с артиллерией и некоторые кавалерийские полки. 15 августа 1869 года полк был перевооружен. Взамен винтовок, заряжавшихся с дула в 17 приемов, скорострельными винтовками системы Карля, которые заряжались уже с казенной части бумажными патронами.

Бывая в лагере под Гродно, полк четыре раза представлялся на смотре императору Александру II (24 июня 1870 г., 19 июля 1871 г., 17 июля 1873 г., и 23 июня 1875 г.). За каждый свой смотр император жаловал нижним чинам денежные награды и лично переводил каждый раз 10 лучших рядовых в гвардию. Перед смотром 1871 года полк был перевооружен скорострельными винтовками системы Крынка, заряжавшимися с казны металлическими патронами. 30 сентября 1873 года полк поступил во вновь учрежденную в этом году 2-ю бригаду 26-й пехотной дивизии.

С 1874 года, т. е. со времени введения в России всеобщей воинской повинности, в полках дивизии начались большие перемены. Были получены новые уставы, инструкции и наставления. Больше внимания стало уделяться меткой стрельбе, умению окапываться, действовать индивидуально и массово на различной по рельефу местности. Усилилось обучение грамоте. Были учреждены полковые школы для подготовки унтер-офицеров и ротные школы для нижних чинов с обязательным обучением последних грамоте. Значительно сократился срок солдатской службы.

До 1875 года полк расселялся по деревням; например, одна рота занимала от 10 до 15 деревень, в которых имелось от 300 до 500 дворов, и на каждого солдата от 3 до 5 хозяйских домов. Один из них назывался «коренной квартирой», в ней солдат жил постоянно, храня здесь все свое казенное имущество. Остальные дома назывались «приписными квартирами», и в них он поочередно обедал и ужинал, потому что тогда войска довольствовались, кроме лагеря, еще и хозяйскими харчами. Все это было неплохо для солдатского житья, но весьма вредно в деле службы и боевой учебы. Поэтому с 1875 года роты стали занимать только какую-нибудь одну деревню и довольствоваться уже казенным приварком, т. е. от артельного котла.

Служба полка заключалась преимущественно в несении караульной службы при штабе полка в Кобрине, летом — в Гродно, зимой и весной — при крепости в Брест-Литовске, для чего один батальон полка поочередно располагался здесь на два с половиной месяца. Другие батальоны полка ходили поочередно на русско-прусскую границу для оказания помощи пограничной страже в борьбе с контрабандистами, занимая на ней участок между Таурогеном и Юрбургом Россиенского уезда Ковенской губернии. В 1876 году полк перешел под командование полковника И. И. Тываловича [5].

В подобном же порядке проходила повседневная армейская жизнь в 102-м Вятском и 103-м Петрозаводском пехотных полках 26-й дивизии. Следует отметить и такое направление их службы как охрана Гродненской губернской тюрьмы. Эта обязанность была возложена на пехотинцев еще в начале XIX века. Последнее означало, что, кроме надзирателей, на охрану тюрьмы заступал и военный караул во главе с караульным офицером, который был обязан принять от предыдущего караула всех содержавшихся в тюрьме арестантов. С этой целью в начале производилась поименная перекличка, а затем караульный офицер проверял у арестантов состояние цепей, а во время отправления этапа и железных прутьев. Он же обязан был обходить все здания тюрьмы, а при обнаружении каких-либо замечаний докладывать командиру внутригарнизонного батальона, который докладывал об этом в письменном виде

в губернское правление, в ведении которого находилась тюрьма. Столь громоздкая и сложная система подчинения охраны тюрьмы не улучшала ее состояние, часто вызывала межведомственные разбирательства даже по незначительным вопросам. Тем не менее проблема полной замены военных караулов на вооруженных надзирателей из-за финансовых трудностей тюремным управлением долго не решалась. И только в декабре 1886 года высочайшим повелением вышло правило о вооружении тюремных надзирателей. Порядок применения оружия для последних устанавливался правилами воинского устава о гарнизонной службе. В Гродненской губернской тюрьме окончательная замена внутренних военных постов на надзирателей произошла лишь к 1888 году, хотя внешнюю охрану по-прежнему осуществляли солдаты 101-го пехотного Пермского полка [6]. Пехотинцы тяготились исполнением этих внеармейских обязанностей, но ничего поделать с этим не могли.

Свои специфические отличия имела и повседневная жизнь 26-й артиллерийской бригады. Указ о формировании ее в трехбатарейном составе был объявлен 4 ноября 1863 года. Первым командиром стал полковник Власов. Штаб бригады и 1-я батарея стояли в Динабурге, 2-я батарея — в Режице, а 3-я — в Ново-Александровске. Все батареи имели на вооружении 12-ти фунтовые медные батарейные гладкоствольные пушки и полупудовые медные единороги (гаубицы).

4-го апреля 1864 года был сформирован штаб бригады, в составе которого было некоторое количество прапорщиков и чинов канонирского и фейерверкского звания, именовавшихся фурштадскими. Канониры были младшие и старшие, причем в старшие переименовывались за отличие по службе, а фейерверкеры делились на четыре класса. Для обучения канониров существовали батарейные школы, а звание фейерверкера присваивалось по окончании окружной фейерверкерской школы, куда командировались нижние чины на три года. В бригаде существовал дисциплинарный суд, который назначался по мере надобности. Суд состоял из командира батареи и двух обер-офицеров. Перед преданием суду командир бригады назначал формальное следствие, проведение которого поручалось трем офицерам. Дисциплинарный суд присуждал к ударам розгами, к тюрьме и к разжалованию. В отдельных случаях дела передавались в военно-окружной суд. Из дисциплинарных наказаний на фейерверкеров было и такое, когда их переводили в ездовые на один месяц. В бригаде служили отдельные нижние чины, которые по суду вынесли удары шпицрутенами (палками) через строй в 500 человек три раза. Срок службы до реформы 1875 года был 15-летний и за беспорочную 6-летнюю службу нижним чинам нашивались желтые нашивки.

Для практической стрельбы батареи на лето собирались лагерем под Динабургом и для этой цели использовали «практическое поле». Из расписания учебных занятий на лето 1865 года видно, что стрельба производилась на расстояние не далее 800 сажень, причем стрельба велась прицельная и навесная. В числе летних занятий значился церимониальный марш и учение беглым шагом.

В 1865 году штаб бригады был переименован в управление бригады. 17 июня 1866 года полковник Власов получил повышение в должности, а командиром бригады был назначен полковник Симонов. Летом бригада перешла в Слоним и его окрестности, а 2-я батарея — в местечко Деречин. Военно-учебные занятия на зимний период 1866–1867 года были следующими: ежедневная гимнастика, раз в неделю — маршировка и тесачные бои, два раза в неделю — конный строй, три раза в неделю — верховая езда фейерверкерам и ездовым, два раза в неделю — приемы при орудии и наводка по прицелу, ежедневно — занятия в двухклассной батарейной школе. По вторникам и четвергам проводились тренировки по верховой езде для офицеров бригады. Средняя продолжительность каждого из занятий составляла от полутора до трех часов. Тогда же в Слониме был открыт первый бригадный лазарет. В марте 1867 года бригада получила новые пушки — 4-х и 9-ти фунтовые, все нарезные, бронзовые и заряжаемые с казны. Практические цельные стрельбы из них производились по уменьшенным мишеням, а за падением снарядов следила особая наблюдательная комиссия. С 1869 года бригада стала принимать участие в общем сборе вместе с полками 26-й пехотной дивизии под Гродно.

В конце 1870 года бригаду принял полковник Шостаков. Тогда же в бригаде была сформирована 4-я батарея со скорострельными картечницами Гатлинга, имевшими по 10 стволов и стрелявшими 4,2 линейными пулями. Ее командиром был назначен подполковник Яворский. В этом же году часть бригады из Слонима, Деречина и Соколки на зиму передвинулась в Белосток в построенные для нее казармы. Остальная часть из-за их недостаточной вместимости была размещена по окрестным местечкам и селам. Однако и из казарм люди вскоре были расселены по деревням, так как из-за сырости жить в них было невозмож-

но. В 1873 году бригада стала шестибатарейной, вооруженной преимущественно 9-ти фунтовыми пушками.

18 июля 1873 года бригада представлялась на смотр в Гродно императору Александру II. Тогда же приказы по бригаде стали выходить в литографированном виде и в нужном количестве экземпляров; ранее они писались в книге приказов и батареи сами снимали с них копии. В ноябре для офицеров бригады был устроен тир для стрельбы из револьверов и фехтовальная комната со всеми необходимыми принадлежностями.

23 июля 1875 года бригада вновь представлялась на смотру в Гродно императору, получив, как и прежде, следующую его оценку: «…бригада в примерном порядке и отлична». 15 сентября 1876 года на смену генералу Шестакову в бригаду прибыл новый командир генерал-майор Костогоров. В этом году после общих сборов с полками 26-й пехотной дивизии в Белосток ушли только 1-я и 4-я батареи, а 2-я, 3-я, 5-я и 6-я остались в Гродно и разместились во вновь выстроенных для них казармах. Весной 1877 года прибыл новый командир бригады [7]. В таком ритме, в сочетании больших и малых событий, протекала повседневная жизнь частей Гродненского гарнизона вплоть до очередной войны с Турцией.

Участие в войне на Балканах внесло существенные коррективы в жизнь и быт воинов-гродненцев. В промежутках между сражениями приходилось преодолевать многочисленные трудности, связанные с необходимостью организации питания, снабжения воинов всем необходимым для жизни и ведения боевых действий, поддержания соответствующего духа войны, настроя личного состава. Итогом этих усилий стала победа над коварным врагом, принесшая освобождение южным славянам от османского владычества и укрепление позиций России на международной арене. Разумеется, что издержки военного времени имели свое место и при переходе частей гарнизона к условиям мирной жизни. Рассмотрим их на примере 101-го пехотного Пермского полка, расположившегося после войны в Гродно.

С первых чисел мая до начала сентября 101-й полк обычно стоял лагерем при городе, на левом берегу Немана, возле полотна железной дороги. По сравнением с военным временем служба становилась строже и ответственнее. Особое внимание начальника дивизии генерала Малахова и командира полка Энгельгардта было обращено на улучшение кадрового состава офицеров дивизии и 101-го полка, а также на его отношение к воспитанию и обучению нижних чинов. Работа в этом направлении получила высокую оценку императора во время смотра войск гарнизона в 1879 и в период маневров 1886 года.

В 1888 году командование 26-й пехотной дивизией принял на себя генерал-майор князь Щербатов. По его инициативе была построена лагерная дивизионная церковь, тир, баня. На Немане, в районе лагеря, был устроен паром, сокращавший сообщение между городом и стрельбищем на несколько верст. Много внимания уделялось продовольственному и вещевому обеспечению солдат, а также улучшению быта офицеров. Для первых при лагере открыли чайную, а для других построили семейные бараки, дабы офицеры не отрывались от семей на треть года. Забота об умственном и нравственном развитии солдат выражалась в заведении при каждой роте небольших библиотек с ежегодной подпиской для них разных изданий, включая журналы «Досуг и дело, «Солдатское чтение» и др. При полковнике Энгельгардте в 101-ом полку был открыт солдатский театр, дававший в лагерное время не менее двух-трех спектаклей под девизом: «Делу время, а потехе час». Он же обратил серьезное внимание на физическое развитие нижних чинов. Помимо ежедневной гимнастической зарядки, в полку проводились атлетические соревнования и игры, были устроены качели различных конструкций, гигантские шаги и прочее. Благодаря развлечениям, спектаклям, чтению, шахматно-шашечным играм, а также духовно-нравственным беседам, проводимым полковым священником Внуковым, в полку значительно уменьшилось число подсудных и оштрафованных. Улучшилось обмундирование, снаряжение и вооружение пехотинца. На смену тяжелой и неуклюжей винтовке Крынка пришла удобная с рядом боевых преимуществ трехлинейная винтовка.

Более заметной была перемена в составе и быте офицерских кадров. Если в 1867 году из 58 офицеров было всего лишь 5 человек, окончивших юнкерское училище, а остальные произведены из нижних чинов за выслугу лет, то к 1896 году образовательный ценз несравнимо вырос: окончивших академию и учившихся в ней было 4, окончивших военные училища — 35, а юнкерские училища — 48. Несмотря на богатую библиотеку полка, состоявшей из 2004 книг по беллетристике, военной истории, а также военно-учебных пособий, офицеры лично выписывали газет и журналов на сумму около 400 рублей ежегодно.

Средоточием культурной жизни являлось гарнизонное военное собрание (своеобразный офицерский клуб), образованное в 1869 году. Разме-

щалось военное собрание в помещении Старого замка, бывшего дворца польского короля Стефана Батория. Во главе его стоял начальник гарнизона. Здесь находился большой зал со сценой для проведения гарнизонных культурно-развлекательных мероприятий: любительских спектаклей, литературных, музыкальных и семейных вечеров. К участию в них приглашались и профессиональные труппы, гастролирующие по краю. В этом зале проводились и традиционные офицерские балы. Он мог вместить несколько сотен гостей. Расположившись на хорах, музыканты исполняли весь свой богатый репертуар, кавалеры вальсировали с дамами и барышнями, в примыкавших помещениях играли в бильярд, завзятые игроки раскидывали преферанс, сражались на шахматных полях, работал буфет. Использовался зал военного собрания для проведения как государственных, так и полковых праздников, церемониал которых строго соблюдался. При собрании находилась гарнизонная библиотека-читальня. Филиалы военного собрания проводили свою работу и тогда, когда части гарнизона находились в летних лагерях в окрестностях Гродно (вначале на Заненманском форштадте рядом с Неманом, а начиная с1892 года — в урочище Румлевка). Там было выстроено в русском стиле деревянное, украшенное кружевой резьбой, здание лагерного офицерского собрания [8]. Участок, отведенный под лагерь, благодаря командованию гарнизона, был прекрасно благоустроен. Палатки для нижних чинов, жилые легкие помещения для офицеров, другие постройки располагались в весьма живописных местах лесопарка, между которыми были проложены удобные дорожки, построены ажурные мостки, беседки и прочее, что позволяло приятно отдохнуть после напряженной боевой учебы [9]. В этой атмосфере воинского быта развивался и весьма разнообразный армейский фольклор: песни, байки, анекдоты, весьма тонко и с юмором отражавшие те или иные стороны повседневного бытия. Вырабатывалась и удивительно меткая военная терминология. Познаниями в той области со мной иногда делился гродненский старожил П. А. Наумюк, позаимствовавший в этом отношении немало от своего деда, жандармского вахмистра И. П. Кугача. Он замечал: «В русской армии, в кавалерии, говорили не оркестр, а “хор трубачей”. Острые шпоры назывались “строгие шпоры”. В дореволюционное время слово “фронт” означало строй солдат. Сообщения же с фронта военных действий назывались “сообщения с театра военных действий”. Не было слова “продукты” в современном смысле этого слова, а говорили “провизия”. На рынке (базаре) покупали “провизию”, а для армии закупали “провиант”. О военных карьеристах говорили — “службагоны”. И еще, когда в Первую мировую войну в России говорили “германцы”, то это делалось лишь для того, чтобы их отличить от “своих” немцев — прибалтийских, поволжских и прочих. В старину также имели место сокращения слов, некоторые из них были шутливыми. К примеру, “ППКК” означало “Петровский Полтавский Кадетский Корпус”. Эти буквы кадеты с улыбкой читали слева направо и справа налево: “Петр Позволил Кадетам Курить”; “Кадеты Курили Петра Похвалами”».

Интересными эпизодами повседневной службы была насыщена история и 104-го пехотного Устюжского полка, который то входил в состав Гродненского гарнизона, то уходил из него, не теряя при этом тесной связи с ним, тем более что полк всегда находился в составе 26-й пехотной дивизии. После лагерного сбора 1887 года под Гродно полк был оставлен на постоянные квартиры в этом городе и его окрестностях. Служба полка в это время заключалась в несении караулов, летом и осенью он несколько раз участвовал в охране участков Петербургско–Варшавской железной дороги на период проезда по ней императора Александра III со своим семейством. В последующем полк принимал участие в строительстве шоссе к Брест-Литовску.

27 апреля 1894 года полк был перевооружен трехлинейными пехотными винтовками образца 1891 года системы Мосина, после чего согласно высочайше утвержденной дислокации (расписания квартир) и лагерного сбора полк выступил из Гродно на новую стоянку в г. Августов Сувалкской губернии. Здесь его служба шла привычным чередом вплоть до начала Первой мировой войны. Здесь осуществлялось воспитание и обучение молодых солдат, проверялись знания запасных нижних чинов, призываемых ежегодно на учебный поверочный сбор, шло обучение солдат грамотности, строю, стрельбе, приемам владения оружием, производились маневры и боевые учения, т. е. делалось все то, что было необходимо для защиты интересов Отечества. В марте 1897 года 104-й полк принял под свое командование полковник А. П. Шевцов.

Повседневная жизнь гарнизона была отмечена и фактами взаимодействия военных и гражданских властей. В их числе имелся и такой. 5 апреля 1894 года командующий 26-й пехотной дивизии обратился к гродненскому губернатору с прошением следующего содержания: «В настоящее время полками вверенной мне дивизии, как для стро-

евых занятий, так и для работ по устройству лагеря, приходится переправлять свои роты, команды рабочих, а также и подводы, по два раза в день посредством парома. Переправа эта очень медленная, сопряженная с бесцельной тратой времени в ущерб учебным занятиям, многочисленным работам и своевременному отдыху людей. Вода в Немане теперь значительно пала, то я обращаюсь к Вам с покорнейшей просьбой о скорейшей наводке через реку Неман плавучего моста». Ответ губернатора не заставил себя ждать. Уже 11 апреля в штаб дивизии пришел следующий ответ: «Плавучий мост на реке Неман в г. Гродно будет наведен к 14 или 15 числу сего же апреля месяца».

Вообще река Неман доставляла начальству немало хлопот. Так, 21 июля 1894 года дежурный офицер 103-го пехотного Петрозаводского полка рапортом сообщал командиру полка о следующем: «Дежурный по реке Неман фельдфебель 11-й роты Григорий Шушлин доложил мне о поступке ефрейтора 1-й роты полка Дмитрия Купцова, спасшего безоружного рядового 104-го Устюжского полка Андрея Паутова при следующих обстоятельствах: 20 июля, около 4-х часов по полудни, в Немане купалась небольшая команда солдат. И тут фельдфебелем был замечен один из купавшихся, хотевший выплыть за канат, он приказал ему туда не заплывать, но когда он увидел, что означенный человек идет ко дну, он приказал близ находящемуся ефрейтору тащить тонущего из воды. Купцов с трудом вытащил тонувшего на берег. Когда последний пришел в себя, то он несколько раз перекрестился, и на вопрос зачем он так далеко отплывал от берега, спасенный ответил: “Уже и не знаю, как меня туда затащило, тем более, что и плавать-то я не умею”. Спасательная же лодка в это время находилась выше, у купальни офицеров нашего полка». После расследования случившегося командир полка принял решение о ходатайстве перед губернатором Д. Н. Батюшковым о награждении ефрейтора Дмитрия Купцова серебряной медалью «За спасение погибавших». К такой же награде был представлен и рядовой 3-й роты 104-го пехотного Устюжского полка Хаим Гринберг, спасший 22 июля того же года тонувшего в Немане 12-летнего мальчика.

Река Неман и в последующие годы находилась в поле зрения военного ведомства. Об этом свидетельствует приказ № 121 Гродненского уездного воинского начальника, полковника Келпша от 1 мая 1914 года о правилах купания и мытья белья на р. Неман: «Для купания нижних чинов на реке Неман устанавливаются следующие правила: 1. Купаться разрешается с 15-го мая. Местом для купания и мытья белья назначается участок, отведенный для нижних чинов 103-го пех. Петрозаводского полка, где всегда имеется дежурная лодка с гребцами, фельдшер с сумкою, спасательные круги и особо наряжаемых два нижних чина, умеющие хорошо плавать. Место это обозначено вехами и ограждено с низовой стороны бревнами. Купаться в неуказанном месте СТРОГО ВОСПРЕЩАЕТСЯ. 2. Для купания и мытья белья назначать людей не иначе как командами при унтер-офицере. В одиночку ходить на реку ВОСПРЕЩАЕТСЯ. 3. Купаться водить один раз в сутки перед ужином, но не ранее через 4 часа после обеда. Вне этого времени купаться ВОСПРЕЩАЕТСЯ».

Весной-летом 1894 года гродненскому губернатору приходилось многократно рассматривать представления о награждении «за человеколюбивые подвиги» военнослужащих местных гарнизонов. Так, в апреле месяце поручики 101-го пехотного Пермского полка Журавлев и Мрочкевич, рискуя жизнью, вынесли из огня поручика Годлевского, который, желая оказать помощь крестьянам на пожаре в деревне Каменка Гродненского уезда, сам едва не погиб. Исключительную активность и самоотверженность проявил во время пожара в г. Волковыске 23 июня 1894 года фельдфебель 118-го пехотного Шуйского полка Казимир Каспорик. При тушении пожара в деревне Скоки Брестского уезда Гродненской губернии 28 июля 1894 года «казак 6-й сотни 9-го Донского казачьего полка Федор Андрианов, будучи сам обожженным ударом молнии, с опасностью для собственной жизни, вынес из горящей стодолы лишившегося чувств от удара той же молнии своего однополчанина Ивана Трофимова и тем самым спас его от грозившей ему опасности». 19 августа того же года во время пожара в деревне Руда (уезд не указан. — **В.Ч.**) Гродненской губернии «рядовой 6-го эскадрона 10-го драгунского Новотроицко-Екатеринославского полка Иван Чуприна, подвергая себя опасности, вынес из огня крестьянку Марианну Мольскую. Прежде его это пытался сделать ее сын Казимир, но, получив ожоги, он сам в поисках спасения, оставил ее в огне. Увидев это, рядовой Чуприна, не слушая крестьян (“Не ходи, сам сгоришь!”), бросился в горящий дом и вытащил оттуда названную крестьянку, вскоре и умершую от полученных ожогов» [9]. Разумеется, что 1894 год не был в этом отношении каким-то исключительным, человеколюбивые подвиги совершали воины российской армии во все времена, где бы они не находились.

Наиболее полно освещением своей повседневной жизни в последней четверти XIX — начала XX века выделяется история 26-й артиллерийской бригады. В ней запечатлены сведения о том, чем жила артбригада после того, как командование ею принял на себя в конце 1879 года генерал Кобылинский. В феврале месяце временный военный госпиталь, занимавший казармы бригады во время нахождения последней на турецкой войне, наконец их полностью освободил. В этом же году состоялся первый выбор в суд общества офицеров; председателем его был выбран командир 1-й батареи Кандидов, а членами — капитаны Гомолицкий, Костырко, штабс-капитан Ренгартен, поручики Николаев, Гомолицкий и Скачков. 17 августа в г. Гродно состоялся смотр бригады, который завершен словами императора Александра II: «Спасибо, лучшего желать нельзя». В течении 1879–1880 годов проходило перевооружение бригады стальными клиновыми пушками дальнего боя, освоение которых проходило на стрельбах в Оранах. В 1889–1892 годах бригадой командовал генрал Цилиакус, в 1892–1899 годах — генерал Бобровский. В 1895 году батареи бригады были сведены в два дивизиона. В 1897 году на средства офицерского состава был заведен хор трубачей, т. е. духовой оркестр, и в этом же году бригада вместе с другими частями гарнизона принимала участие в крупнейших маневрах в истории российской армии, которые состоялись в высочайшем присутствии во второй половине августа под Белостоком. В ходе т. н. «военной игры» столкнулись войска Варшавского и Виленского военных округов общей численностью более 122 тысяч человек, продемонстрировавшие высокую боевую выучку как самих соединений, так и каждого рода войск и их подразделений в отдельности. Маневры завершились грандиозным парадом войск.

В 1899–1900 годах бригадой командовал генерал-майор Гиппиус. В 1900–1903-х — генерал-майор Велимович, многие годы служивший здесь в должности командира батареи, а потом дивизиона. В это время состоялось перевооружение бригады скорострельными пушками образца 1900 года с дуговыми прицелами и угломерами на казенной части. При нем завершено строительство каменного здания бригадного офицерского собрания на средства, собранные при его предшественнике; куплена вся необходимая обстановка, включая столовое серебро.

В конце 1903 года командиром бригады был назначен генерал-майор Алиев. Когда началась война с Японией, бригада в конце июня — начале июля 1905 года была отправлена на Дальний Восток, кроме 1-й и 2-й батарей, которые остались в Гродно в качестве приписных к 72-й бригаде. По дороге к театру военных действий, 26-ю артбригаду в Сызрани укомплектовали до штата военного времени. Там же император Николай II, после участия в смотре бригады, благословил ее в поход иконой Св. Николая Чудотворца. После возвращения в Гродно бригаду принял полковник Желтов. Во время его командования был вновь сформирован духовой оркестр, обновлено оборудование офицерского собрания. Вначале 1906 года офицеры бригады — участники русско-японской войны — подарили бригадному офицерскому собранию художественную серебряную братину в древнерусском стиле, работы братьев Овчинниковых в Москве, стоимостью 1 200 рублей. На поддоне ее были выгравированы фамилии всех участников войны побатарейно, а на медальонах — названия мест боев и сражений, в которых участвовала бригада, а также барельефные изображения эпизодов войны. 11 сентября 1906 года 4-я и 5-я батареи праздновали 100-летний юбилей своего непрерывного служения России, в честь этого они были награждены серебряными Георгиевскими трубами с гравировкой на них: «1806–1906 годы и за отличие в Турецкую войну 1877–1878 гг.», а также получили поздравление от императора следующего содержания: «Искренне благодарю 4-ю и 5-ю батареи 26-й артбригады за службу».

Осенью 1906 года в бригаду прибыл новый командир — генерал-майор Ромишевский. В этом же году бригада заменила свою материальную часть на новую, образца 1902 года. За период 4-х летнего командования Ромишевского бригада полностью оправилась после войны с японцами. Высокую оценку ее боеготовности, а также постановке здесь искусства верховой езды среди офицеров и нижних чинов, давал в одном из своих приказов генерал-инспектор артиллерии великий князь Сергей Михайлович. С 1907 года свои учебные стрельбы бригада стала производить рядом с Алексеевским лагерем (у станции Подбродзе).

В конце 1910 года бригаду принял генерал-майор Мамонтов. В его 3-х летнее командование подготовка к реальным военным действиям еще более активизировалась в связи с обостряющейся международной обстановкой. В 1911 году батареи получили панорамные прицелы и щиты, бригада, начиная с лета, стала выходить на Двинский полигон. Тогда же был открыт бригадный музей и начался сбор средств на постановку памятника воинам бригады, павшим на поле брани. В 1912 году личному составу 4-й и 5-й батарей были вручены

нагрудные знаки и юбилейные медали в память о войне 1812 года. Осенью 1913 года командиром 26-й артбригады был назначен генерал-майор Зарецкий.

Особый колорит вносили в жизнь города и гарнизона отдельные сотни 2-го Донского полка генерала Сысоева (в прошлом 33-го) и 17-го Донского полка генерала Бакланова. Эти полки принимали активное участие практически во всех военных действиях, в которых была задействована российская армия на протяжении XIX — начала XX веков. При общей казачьей форме воины 2-го полка носили мундиры, чекмени, клапана шинелей и погоны темно-синие, лампасы, верх папахи, околыши на фуражках, выпушки на погонах — алые. Командовали 2-м полком полковники П. А. Леонов, Н. М. Калинин, И. А. Поздеев, В. А. Рытченков, Н. Я. Дьяков, Н. А. Леонов, а 17-м полком — полковники А. Н. Рубашкин, Д. Т. Дукмасов, М. П. Стоянов, П. К. Хрещатицкий, И. М. Костин, Г. Л. Пономарев, М. С. Курючкин, М. Л. Безладнов, С. П. Тацын, А. Н. Алексеев, Д. В. Маркозов.

В частях Гродненского гарнизона больше внимание уделялось полковому храмостроительству. О его состоянии немало сведений можно почерпнуть из книги «Обозрение протопресвитером А. А. Желобовским подведомственных ему церквей в Финляндском, Виленском, Варшавском, Московском и Киевском военных округах в 1889–1890 гг.». В ней нас интересовали полковые церкви г. Гродно указанного периода: «Отправившись 12 августа 1889 года из Вильно, главный священник российской армии и флота на другой день прибыл в Гродно. На вокзале его встретили благочинный 26-й пехотной дивизии протоиерей Дмитрий Внуков, протоиерей госпитальной церкви Василий Белкин и некоторые воинские чины. Посетив преосвященного Анастасия, епископа Брестского, протопресвитер Александр Желобовский, отправился в гарнизонную лагерную церковь, поставленную за рекой Неман.

На обширном плато, кругом храма, стояло множество господ офицеров и нижних чинов, ожидавших прибытия главного военного священника. Осмотрев скромную походную церковь и сделав полезные замечания, отец Александр обратился к воинству с речью, в которой подчеркнул высокую значимость христолюбивого воина в истории государства Российского и его Церкви. Отсюда он прошел к строящейся в лагере деревянной церкви. Постройка возводилась капитальная в два света, в 28 аршин длиной; вверху будет 8 окон и внизу столько же; на крыше поставлено пять глав. Отец Александр выразил строителям сердечную признательность за их любовь к храму Божию. Предполагается, что осенью все работы по храму будут окончены, и он будет освящен для богослужения.

Из лагеря, в котором расположены полки 26-й пехотной дивизии, протопресвитер армии посетил удобную и вместительную Св. Георгиевскую госпитальную церковь. Иконостас в ней белый, живопись на образах художественная. Благодаря заботливости администрации госпиталя, при церкви имеется замечательный хор певчих. Из наиболее ценных предметов церкви отмечены были: плащаница, картина “Моление Спасителя о Чаше” и икона святой Троицы. Здесь отец Александр преподал несколько советов больным воинам и сестрам милосердия.

Была посещена и церковь Вятского пехотного полка, также устроенная весьма удобно. Такому полному благоустройству церковь обязана главным образом командиру полка полковнику Иларионову, пожертвовавшему на украшение ее более 2 000 рублей из своих средств, а также усердию и трудам полкового священника Шумовского. Было обращено внимание посетителя и на замечательные канделябры, любовно изготовленные поручиком Штаденом» [10]. В последующие дни протопресвитер Александр Желобовский посетил и полковые церкви Белостокского и Брест-Литовского гарнизонов. Весьма интересные сведения данной направленности помещены в историческом очерке Игоря Трусова о домовых и военных церквях г. Гродно XIX — начала XX веков.

В вышеуказанный период на повседневную жизнь Гродненского гарнизона оказывалось то или иное воздействие и со стороны местного общественно-революционного движения. Особенно зримо это проявилось в 1904–1907 годах. Определенную роль в этом сыграло и увеличение в Гродно количества войск. Если в 1903 году в городе было расквартировано 12 094 солдат и офицеров, а в 1904 — 17 812, то к лету 1905 года количество их увеличилось до 28 273. В ходе октябрьской политической стачки, охватившей часть городских рабочих и учащейся молодежи, начались волнения и в отдельных частях Гродненского гарнизона (в 102-м пехотном Вятском полку и 26-й артбригаде). Солдаты этих частей отказывались от участия в повседневных войсковых занятиях и служебных нарядах, высказывали недовольство своим положением и отдельными офицерами. Для прекращения данного недовольства среди артиллеристов было направлено две

роты 103-го пехотного Петрозаводского полка, при участии которых было арестовано несколько солдатских активистов. Однако эти меры не принесли желаемого результата. 3 ноября 1905 года солдаты 1-й и 2-й батарей 26-й артбригады направились на гауптвахту с целью освободить своих товарищей, за что на следующий день некоторые из них сами были арестованы. Последнее еще более обострило ситуацию в гарнизоне. Вечером 5 ноября в 26-й артбригаде состоялся митинг, на котором выступавшими высказывались требования: сокращения службы до двух лет, улучшения качества питания, отмены военных судов, увольнения тех солдат, у которых закончился срок службы, устранения от командования батареей подполковника Миколинского, освобождения всех арестованных, находящихся на гауптвахте. После митинга начались новые аресты среди артиллеристов. В знак солидарности с ними заволновались и пехотинцы 103-го полка [11].

Ситуация в гарнизоне нормализовалась только после выступления в 26-й бригаде гродненского губернатора И. Л. Блока, призвавшего солдат гарнизона не поддаваться на уговоры революционных агитаторов, а учитывать трудности времени и брать пример со своих товарищей, участвующих в это время на Дальнем Востоке в боях с японцами. Характерно, что о волнении в бригаде и в других частях гарнизона не обмолвился ни один из его историков, не был обнаружен в списках 26-й артбригады и упоминавшийся выше подполковник Миколинский. Скорее всего, он был офицером 72-й артбригады, в состав которой на время войны вошли две батареи из 26-й бригады. Все это свидетельствует о значительном преувеличили советскими историками степени революционности частей гарнизона и участия в этом процессе некоего военно-революционного комитета, причем без указания на его партийную принадлежность, но с намеком на деятельность в Гродно большевиков.

Углубленное исследование солдатских волнений в Гродно в 1905 году свидетельствует о том, что их организацией целенаправленно занимались Польская социалистическая партия (ППС), точнее, ее местный филиал — «ППС на Литве», а также Еврейская революционная партия «Бунд». Одними из первых начали завязывать контакты с армейской средой недавно принятые в ППС выпускники гродненской Б. Шушкевич, А. Вольский, И. Петрашкевич, В. Матушевский и братья Дьяконовы. Познакомившись вначале с солдатом 4-го саперного батальона, российским социал-демократом Варенком, они постепенно с помощью последнего расширил свои связи и с другим солдатами гарнизона, склонными к революционной деятельности. В 26-й бригаде ими были артиллеристы Николай Судаков и Павел Алексеев, а 102-м полку пехотины Павел Цветков и Абрам Маневич, ранее находившийся в переписке с Л. Н. Толстым. С их помощью среди солдат распространялась нелегальная литература, проводились тайные собрания, на которых говорилось «о злоупотреблениях правительства и властей, о ненужной рабочим и солдатам войне, о плохом экономическом положении в селах и на предприятиях, о необходимости справедливого разрешения национального опроса», вырабатывались требования к командованию гарнизона и др.

В ноябре 1905 года начались беспорядки в 26-й артбригаде по причине отказа солдат от «плохого обеда». Собрались все офицеры, а командир 72-й артбригады, в составе которой оказались две батареи бывшей 26-й бригады, построил солдат и начал их отчитывать. Тогда по инициативе местных активистов солдаты вышли из повиновения, арестовали командира бригады, разобрали оружие и амуницию, приготовили пушки. Попытки разоружить артиллеристов с помощью солдат соседнего 102-го пехотного Вятского полка не удались, так как артиллеристы сумели их склонить на свою сторону, после чего офицеры-пехотинцы с большим трудом уговорили своих солдат вернуться в казармы. Артиллеристы, ослабив бдительность, в ту ночь не выставили охрану. Воспользовавшись этим, верный правительству (в нем не велось революционной агитации) 103-й пехотный Петрозаводский полк, окружил их казармы, ворвался внутрь и без единого выстрела разоружил артиллеристов, несколько человек были арестованы, а затем подвергнуты суду.

Что касается 103-го полка, то он также находился под подозрением, о чем свидетельствовал следующий факт. Во время обыска в том же ноябре 1905 года у рядового этого полка Михаила Горина (из потомственных, но обедневших дворян Ярославской губернии) был обнаружен текст переписанного им стихотворения, в котором давалась положительная оценка евреям, «нужных нам, русским, как окуню вода», и где резко осуждалась «безумная идея русского народа, желающего штыком и пулей покорить весь мир». Взамен ее предлагалась новая объединяющая все народы идея «всеобщей борьбы против деспотизма под знаменем свободы, равенства и братства» [12].

В воспоминаниях о своей революционной деятельности среди гродненских военных в 1905 году,

член местной ППС Б. Шушкевич писал о том, что «явные заслуги в деле революционизации гарнизона имел какой-то мобилизованный, приезжий врач, который вовлек в эту работу А. Дьяконова, первым начавшего агитацию в 72-й артбригаде, которая сменила в Гродно 26-ю бригаду, ушедшую на войну». Кем был этот человек нам удалось узнать совсем недавно из «Дознания по делу военного врача Я. И. Лембергера», начатого Гродненским ГЖУ в связи с уличными беспорядками 19–20 октября в г. Гродно. В этом деле говорилось: «Врач Яков Исаакович Лембергер, призванный из запаса на службу военным врачом в 72-ю сводную артбригаду, в течение двух вышеуказанных дней все время в форме военного врача находился в толпе демонстрантов-революционеров. Когда губернатор на Парадной площади читал "Манифест" от 17 октября 1905 года, то в сквере на той же площади собралась большая толпа народа, в которой появились ораторы, произносившие зажигательные речи на еврейском жаргоне и по-польски с призывом к революции и вооруженной борьбе с Самодержавием и Правительством. Ими же был выкинут красный флаг с революционными надписями. Толпа неистово шумела, осознанно мешая чтению царского "Манифеста". Военный врач Лембергер все это время находился среди демонстрантов-революционеров, а когда для рассеивания их был послан взвод казаков под командой подъесаула 1-й сотни 2-го Донского казачьего полка, то он всячески препятствовал этому, хватая под уздцы казачьих лошадей и крича казакам: "Как вы смеете разгонять народное собрание. Теперь настала свобода!". После этих слов толпа с руганью, камнями и палками набросилась на казаков. Последние по команде тут же обнажили шашки, но, несмотря на это, будучи уверенными, что казаки не пустят в ход оружие, демонстранты под предводительством Лембергера с криками: "Долой правительство!", "Долой казаков!", ринулась на казаков, а один еврей из толпы ударил казака полкой по руке. После этого толпа была рассеяна. 20 октября военный врач Лембергер опять все время находился в толпе демонстрантов на Соборной улице и Парадной площади и делал попытки помешать выполнению солдатами 4-й роты 103-го пехотного Петрозаводского полка данного им приказания: не пропускать никого из толпы к зданию мужской гимназии, где проходила антиправительственная сходка гимназистов».

Все вышеуказанное с учетом Высочайшего указа от от 22 октября 1905 года о свободе собраний, манифестаций и т. д., дало возможность чиновникам-юристам назвать участие данного лица в антиправительственных выступлениях: «Всего лишь нетактичным поведением военного врача Лембергера», а прокурор Гродненского окружного суда даже не нашел достаточных оснований для производства дознания по этому делу. В конце-концов судебные и военные власти сошлись во мнении о необходимости увольнения Лембергера из армии, что и было к его великой радости сделано, в канун ноябрьских волнений в гарнизоне, но их начало произошло, судя по всему, не без его участия [13]. Легким испугом и подпиской о невыезде завершилось и дознание по делу гродненских революционеров Шушкевича, Вольского, Липника, Айзенберга, Каплана и других (всего 32 человека). Летом 1906 года революционеры из того же лагеря под руководством Адама Пушкевича организовали во время учений 4-го саперного батальона солдатский митинг под лозунгом: «Долой царя!», «Да здравствует революция!». Пушкевич и трое солдат (Залевский, Ракушев и Зайцев) подверглись арестам и суду. Однако газета местных революционеров «Солдатский вестник» какое-то время еще продолжала выходить. Печатанием ее на гектографе занимались Элиаш Рефес, Янина Виленчик (позднее по мужу Петрашкевич), Ревека Бородицкая, Эдвард Беганский, однако своего влияния на солдат гарнизона она уже не имела [13]. В последующем, вплоть до начала Первой мировой войны, каких-либо волнений в частях гарнизона отмечено не было.

Представления о повседневности немыслимы без портретов военного начальства. Их зарисовки применительно к началу XX века сохранились в воспоминаниях гродненского губернатора М. М. Осоргина: «Из представителей военного ведомства я упомяну лишь тех, с коими приходилось чаще сталкиваться. Корпусный командир (2-го армейского корпуса. — **В.Ч.**) Иван Максимович Поволоцкий — его штаб-квартира была в Гродно, почему и часто мы с ним сталкивались; другие корпусные командиры были рассеяны по губернии: один жил в Белостоке, другой — в Бресте, и с ними я встречался лишь при объезде губернии. Поволоцкий был, как тогда говорили, "Бурбон в душе", хороший ли он военный — не знаю, не мне о сем судить; со мной он ладил и, когда прощался при отъезде моем из Гродно, в прощальном спиче выразился так: "Между нами не только кошки, но и котенка никогда не пробежало".

Следующий видный военный начальник 26-й пехотной дивизии — Дмитрий Сергеевич Бутурлин; этот для всех был никуда не годный

военный, но зато совершенно светский человек. Милейшим человеком был воинский начальник Антон Антонович Дитвинский. В Белостоке я застал начальника кавалерийской дивизии генерала Сахарова, впоследствии начальника штаба Куропаткина во время Японской войны; среди военных он не пользовался особенно хорошей репутацией, почему его ответственный пост во время злочастной войны многих удивил. Почти в каждом уездном городе было по штабу дивизии. Военные всегда были очень любезны; помню, как однажды в Кобрине меня провожали с военной музыкой и всяким парадом. В Белостоке, где корпусным командиром был педант Скугаревский, а командиром кавалерийской дивизии весьма странный субъект фон Бадер, все было иначе. Однажды, когда он оставался в городе за начальника гарнизона, там разыгралась довольно крупная забастовка, и я поехал туда, во избежание эксцессов пришлось вызвать войска и охранять фабрики. На совещании, созванном мной для сег, я никак не мог сосредоточить Бадера на обсуждаемом вопросе; он все время приставал ко мне, что ему мешает спать колокол православной церкви, и требовал от меня распоряжения, чтобы я запретил ранний звон, его будящий» [14].

Неоднократно упоминал в своих воспоминаниях губернатор и командира одного из гродненских полков «милейшего полковника Вебеля», ставшего затем начальником штаба Московского военного округа. Первое знакомство Осоргина с ним произошло в самом начале его пребывания в Гродно, когда он еще никого здесь не знал: «Праздновался столетний юбилей Петрозаводского полка, которым Вебель командовал. Празднование происходило в лагерной обстановке, и я был приглашен. После юбилейного церемониала полком был предложен обед всем гостям; когда подано было шампанское, полились тосты, появились депутации с приветствиями и подношениями, и, действительно, сказано было много прочувственного и симпатичного; сознавалось значение этого дня для полка, носителя столетних традиций, неразрывно связанного с прошлым, налагавшим на него определенные обязанности. Эту мысль и передал Вебель в ответном тосте на все приветствия зараз; сказал он это так прочувственно и так тепло, что всех растрогало, но и сам он не выдержал и на минуту остановился, потому что его душили слезы. Этот юбилей, а затем еще два полковых праздника, тут же пришедшихся, познакомили меня с военной средой, из которой многие в последствии стали нам совсем близкими» [14].

Весьма лаконичную характеристику командованию 26-й пехотной дивизии, квартировавшей в Гродно в канун мировой войны, дал в своих воспоминаниях генерал Я. М. Ларионов: «Прослужив на Дальнем Востоке в должности начальника штаба 1-го Сибирского корпуса с 1911 по 1914 год, я подал рапорт о назначении меня на такую же должность или на должность командира бригады в Европейской России. Я получил назначение на должность командира 2-й бригады 26-й пехотной дивизии, штаб которой находился в г. Гродно. 28 февраля 1914 года я вступил в отправление своей должности. Дивизия входила в состав II-го армейского корпуса, которым командовал числящийся по Генштабу генерал от кавалерии Шейдеман, энергичный и нестарый человек (57 лет); начальником штаба корпуса был Генштаба генерал-майор фон Колен. Это был человек скорее штатский, чем военный, до боязни боготворивший немцев. Начальником 26-й пехотной дивизии был генерал-лейтенант Порецкий, человек преклонного возраста, слабый здоровьем, и, как по первоначальной службе моряк, он никогда не интересовался сухопутной службой, в чем я убедился в ходе его инспекторского смотра и на тактических учениях в лагерное время: отсталость его в военном деле сильно бросалась в глаза. Начальником штаба дивизии был Генштаба полковник Рудницкий, необщительный, скрытный, не отличающийся дарованиями и военными познаниями, но с большим самомнением, которое обыкновенно присуще большинству людей ограниченных. Но его мундир имел большой авторитет на начальника дивизии» [15]. Именно с этими кадрами Гродненский гарнизон и встретил мировую войну.

Что же касается боевой подготовки личного состава частей гарнизона, то она по сравнению с предыдущим периодом отличалась более высоким уровнем буквально по всем направлениям. Учебные занятия с нижними чинами осуществлялись строго по расписанию и со стремлением придать им глубоко осознанный характер. В 26-й пехотной дивизии все занятия проводились буквально по часам. До обеда — вначале гимнастика, вольные движения, гимнастика на снарядах; потом — строевые занятия и ружейные приемы повзводно, стрельба по появляющимся целям, уколы в чучело и фехтовальные приемы. После обеда — изучение воинских уставов, сборка и разборка и чистка оружия, а затем с ними проводились беседы о знамени, присяге, о любви к родине, о былых подвигах русских солдат, о наградах в мирное

время, о сущности дисциплины и о повиновении с примерами. По вечерам, как правило, полковые медики говорили о вреде спиртных напитков и вообще о нравственности, а полковые священники по воскресеньям общались с солдатами на духовно-нравственные темы. В те дни, когда подобного рода беседы не проводились, то в это время шло обучение солдат сапожному, портняжному и столярному ремеслам, а также грамоте. В свободное от занятий время, чаще всего по праздникам и в воскресенье, нижним чинам предоставлялись возможности для игры в футбол, крокет, городки, шашки, шахматы, состязания по стрельбе дробинками. Во всех частях гарнизона были свободные для посещения солдатами библиотеки с книгами, газетами и журналами, здесь же использовался в культурно-просветительской работе и т.н. «волшебный фонарь» — прообраз грядущего кинематографа.

Большое место в повседневной жизни гарнизона мирного времени занимали также вопросы квартирно-бытового, продовольственного и вещевого довольствования войск. Эта жизнь, несомненно, включала в себя и многообразные контакты военнослужащих с местным населением, внося свои коррективы в сферу семейно-брачных и этно-конфессиональных отношений, формирующих здесь особый культурно-просветительский и общественно-политический климат. В целом он оказался благоприятным для того, чтобы во всеоружии встретить неприятеля, что и подтвердили события начального периода Первой мировой войны.

Литература

1. История 14-го уланского Ямбургского Его Императорского Величества Великой Княжны Марии Александровны полка (1777–1874). Составлена поручиком В. В. Крестовским 1-м. – Спб: Тип. М. О. Эттингера, 1873. — 819 с.

2. Орловский, Е. Ф. Гродненская старина. Часть I. — Гродна: Губернская типография, 1910. — с. 219–244.

3. Наумов, С. Знак Ачинского конно-партизанского отряда. /С. Наумов. // Русский Вестник, 1993, № 47–49. — с. 4.

4. История 101-го пехотного Пермского полка 1788–1897. Составил М. Н. Вахрушев, штабс-капитан 101-го пехотного Пермского полка. С приложением портретов, рисунков, карт и планов. — Спб: Тип. Е. А. Евдокимова, 1897. — с. 229–231, 239.

5. Очерк боевой службы и столетней жизни 104-го пехотного Устюжского, генерала князя Багратиона, полка. 1797–1897. Составил Н. П. Поликарпов, штабс-капитан 104-го пехотного Устюжского полка. — Вильна: Типография штаба ВВО, 1897. — с. 114–122, 147–151.

6. Лисицын, В. М. За тюремной стеной: История Гродненской тюрьмы (XIX век — 1939 год). /В. М. Лисицын. — Гродно: Гродн. тип. — 2003. — с. 232–241.

7. Краткая история батарей 26-й артиллерийской бригады. Составлена к 4-у ноября 1913 г.; к дню открытия памятника в честь увековечения славы чинов ее, павших на поле брани за Веру, Царя и Отечество в течении шести кампаний 1806–1905 гг. Составил 26-й артиллерийской бригады штабс-капитан О. В. Пожерский. — Гродно, 1913. — 36 с.

8. Севенко, А. В. Повседневная жизнь Гродненского военного собрания. //Проза.Ру. Авторская страничка А. Севенко. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.proza/ru/2011/04/17/1673. — Дата доступа: 29.05.2015.

9. НИАБ в г. Гродно, ф. 1, оп. 18, д. 241, лл. 195, 197, 554–556, 611–616, 621, 632, 717.

10. Обозрение протопресвитером А. А. Желобовским подведомственных ему церквей в Финляндском, Виленском, Варшавском, Московском и Киевском военных округах в 1889–1890 годах. — Спб, 1891. — с. 37–41.

11. Гродно (Исторический очерк). — Мн.: Госиздат БССР, 1960. — с. 241–242.

12. НИАБ в г. Гродно, ф. 34, оп. 3, д. 90, лл. 4, 6, 17–18, 22.

13. НИАБ в г. Гродно, ф. 34, оп. 3, д. 52, лл. 160–161, 201.

14. Осоргин, М. М. Воспоминания, или Что я слышал, что я видел и что я делал в течение моей жизни. 1861–1920. / М. М. Осоргин. — М.: Росс. фонд культуры, 2009. — с. 589–590, 628, 660, 662–666.

15. Ларионов, Я. М. Записки участника мировой войны /Я. М. Ларионов. — М., 2009. — с. 37–42,105–144, 154–164.

Материал поступил в редакцию 23.09.2016.

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 21.10.2016.
Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 27,2. Уч.-изд. л. 24,1.
Тираж 500 экз. Заказ 3057.

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.

© «Новая экономика», 2016
Цена договорная