

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ГРОДНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ЯНКИ КУПАЛЫ»

**ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ:
ГЛОБАЛЬНЫЙ, НАЦИОНАЛЬНЫЙ И
РЕГИОНАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ**

Сборник научных статей

В 2 частях
Часть 1

Гродно
ГрГУ им. Я. Купалы
2012

УДК 338.1

ББК 65

П78

Рекомендовано Советом факультета экономики и управления
ГрГУ им. Я. Купалы.

Редакционная коллегия:

В. С. Фатеев, доктор экономических наук, профессор (гл. ред.);

Д. В. Примшиц, кандидат экономических наук (зам. гл. ред.);

А. Л. Белоусов, кандидат юридических наук, доцент;

С. Е. Витун, кандидат экономических наук, доцент;

М. Е. Карпицкая, кандидат экономических наук, доцент;

В. А. Карпов, кандидат экономических наук, доцент;

Ли Чон Ку, кандидат экономических наук, доцент;

В. И. Ляликова, кандидат физико-математических наук, доцент;

Е. И. Платоненко, кандидат экономических наук, доцент.

Рецензенты:

Дорина Е. Б., доктор экономических наук, профессор (БГЭУ);

Хацкевич Г. А., доктор экономических наук, профессор (ГрГУ им. Я. Купалы).

Проблемы современной экономики: глобальный, национальный и
П78 региональный контекст : сб. науч. ст. В 2 ч. Ч. 1 / ГрГУ им. Я. Купалы ;
редкол. : В. С. Фатеев (гл. ред.), Д. В. Примшиц (зам. гл. ред.) [и др.] . –
Гродно : ГрГУ, 2012. – 299 с.

ISBN 978-985-515-600-1 (ч. 1)

ISBN 978-985-515-599-8

Представлены статьи отечественных и зарубежных исследователей, посвященные теоретико-методологическим и практическим аспектам развития современной экономики на различных уровнях управления. Сборник адресован научным работникам, представителям органов государственного и местного управления, руководителям и специалистам организаций, преподавателям, аспирантам, магистрантам и студентам экономических специальностей.

УДК 338.1

ББК 65

ISBN 978-985-515-600-1 (ч. 1)

ISBN 978-985-515-599-8

© Учреждение образования
«Гродненский государственный университет
имени Янки Купалы», 2012

УДК 331.024.2(476)

Е. В. Ванкевич

РЫНОК ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ОТВЕЧАЯ НА СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ

Рассмотрены основные изменения, происходящие на национальных рынках труда стран ЕС. Проанализированы тенденции развития рынка труда Республики Беларусь, выделены его особенности. Сформулированы направления развития белорусского рынка труда с учетом современных условий.

Введение

Задачи развития белорусского рынка труда на современном этапе определяются переходом экономики на инновационный путь развития и формированием глобального рынка труда. Поэтому важно оценить происходящие изменения на глобализирующемся рынке труда для своевременного обновления задач и направлений развития рынка труда Беларуси.

Тенденции рынков труда в странах ЕС

Национальные рынки труда стран ЕС в настоящее время претерпевают значительные изменения. Европейской стратегией занятости предусмотрено достижение уровня занятости к 2000 г. 70 %, в 2020 г. – 75 %. Однако, несмотря на прогресс этого показателя в странах ЕС 27 в 1999–2008 гг. (он вырос с 61,8 % до 65,9 %), с 2009 г. происходит его снижение (64,1 % в 2010 г.) [1, с. 235]. Одновременно выросла безработица (с 8,7 % в 2000 г. до 10,1 % в странах ЕС 27 в 2011 г.) [1, с. 246]. Изменяется объем и структура предложения рабочей силы на национальных рынках труда. Растет предложение труда со стороны различных демографических слоев, ранее экономически неактивных (инвалиды, пенсионеры, молодежь, женщины). Так, за 1999–2009 гг. уровень занятости женщин в странах ЕС 27 вырос с 53 % до 58,6 %, пожилых людей – с 36,5 % до 46 %, молодежи – с 61,8 % до 64,6 % [1, с. 235–236]. Эти категории населения ориентированы на гибкие формы занятости, неполный рабочий день, самозанятость, которые получают в последнее время все большее распространение. В целом, доля рабочей силы ЕС 27, работающей на условиях неполного рабочего времени или имеющих вторичную занятость, выросла с 15,9 % до 18,8 % к 2009 г., причем в разрезе стран ситуация достаточно дифференцирована – в Нидерландах она составляет 48,3%, Швеции, Великобритании – 26–27 %, Австрии – 24,6 % [1, с. 240]. Удельный вес работников, работающих на условиях контрактов с ограниченным сроком, в 2009 г. в странах ЕС 27 составил 13,4 % (в 2007 г. – 14,5 %), причем в 6 странах –

свыше 15 % (Польша, Испания, Португалия, Нидерланды, Словения, Швеция). Значительно возросли масштабы трудовой миграции.

Происходят изменения в структуре спроса на труд, которые обусловлены постоянной реструктуризацией экономики, развитием новых секторов и видов экономической деятельности (сектора услуг, эколого-ориентированных производств, е-занятости). Поэтому растет спрос на образовательные услуги. Меняется структура и качество рабочих мест. Возрастает количество рабочих мест, требующих высокой квалификации, а численность занятых с низким уровнем квалификации сокращается. Чем выше уровень образования работников, тем выше их уровень занятости: уровень занятости работников, имеющих третичное образование, в странах ЕС 27 составил 84,5 % (2009 г.), а работников с первичным уровнем образования – 54,7 % [1, с. 237].

Не менее важной остается проблема преодоления влияния последствий мирового финансово-экономического кризиса на рынок труда, состоящих в сокращении количества свободных рабочих мест и вакансий. Статистика свободных рабочих мест в ЕС 27 в 2009г. оказалась самой скромной за последнее десятилетие – 1,4 % [1, с. 260], достигая наиболее низких значений в Латвии, Франции, Португалии, Литве, Испании. Значительно вырос уровень безработицы – с 7,0 % в 2008 г. до 10,1 % в 2011 г., причем в отдельных странах он достиг социально опасного уровня (в Испании 23 %, Греции 21 %, Италии 14,6 %, Ирландии 14,7 %) [1, с. 246]. Усиливается региональная дифференциация внутри национальных рынков труда, что обуславливает рост мобильности рабочей силы [2, с. 19–24]. Обостряется проблема структурной несогласованности между рынком образовательных услуг и рынком труда, что требует обеспечения соответствия между навыками и компетенциями работников и требованиями к ним на рабочих местах. В Инициативе ЕС «Новые знания для новых рабочих мест» выделены основные направления данной деятельности: прогнозирование, информационное обеспечение, опережающее обучение [3, с. 22]. Особенно важным это направление признается в связи с необходимостью структурных изменений в экономиках всех стран, что, по мнению специалистов МОТ, требует активной политики на рынке труда и качественных образовательных программ [4, с. 43].

В последнее время много предпринимается для повышения гибкости рынков труда [5, с. 49], проявляющейся в либерализации законодательства о защите занятости, что сопровождается снижением социальной защищенности. Но «стабильные рабочие места – не обязательно хорошие рабочие места» [6, с. 7], поэтому возрастает роль института социального партнерства на рынке труда.

Таким образом, основные изменения на рынках труда стран ЕС 27 связаны с изменениями в структуре предложения труда, динамике и структуре спроса на труд, повышении гибкости рынка труда и мобильности рабочей

силы, возрастании необходимости согласования рынка труда и рынка образовательных услуг, усилении социального партнерства.

Характеристика рынка труда Беларуси

Рынок труда Республики Беларусь, имея свои отличия, демонстрирует схожие тенденции развития и аналогичные проблемы с рынками стран ЕС. Это касается изменения демографической и образовательной структуры предложения труда, появления дисбалансов между рынком образовательных услуг и рынком труда. Изменения, аналогичные зарубежным, происходят в структуре спроса на труд, так как при сокращении аграрного и промышленного производств получает развитие сфера услуг. В белорусской экономике наметился определенный дисбаланс между спросом на работников, который формируют организации, и подготовкой в системе образования. При незначительном росте объемов подготовки специалистов по всем уровням (со 149,9 тыс. чел. до 159,5 тыс. чел. за 1990–2010 гг.), выпуск рабочих сократился вдвое – с 79,1 тыс. до 40,9 тыс. (в структуре общего выпуска с 79,1 % до 40,9 %) [7, с. 175]. Значительно возросли масштабы высшего образования – в 1990 г. выпуск специалистов учреждениями высшего образования составил 28,6 тыс. чел, в 2010 г. – 73,3 тыс. чел (в общей структуре выпуска он возрос с 19 % до 45,9 %). Официальный уровень безработицы составляет 0,8 % и является малоинформативным. Фактический уровень безработицы (рассчитанный по количеству признанных безработными в течение года и характеризующий реальный объем работы государственной службы занятости) в 2010 г. составил 4,37 %. В структуре официальной безработицы в Беларуси сохраняется высокий удельный вес женщин, молодежи (что также аналогично зарубежным тенденциям). На рынке труда Республики Беларусь сложились значительные региональные различия, которые в большей степени проявляются не в областном разрезе, а внутри областей, то есть определились районы и малые города Беларуси, имеющие постоянно напряженные рынки труда.

Несмотря на институциональную жесткость рынка труда Беларуси [8], в последнее время обозначилась тенденция повышения гибкости его отдельных элементов. Это находит выражение в гибкости рабочего времени (что достигается широкой практикой применения срочных трудовых контрактов, использованием режимов неполного рабочего времени), в повышении гибкости в механизме зарплатообразования, в развитии совместительства, самозанятости.

Таким образом, на белорусском рынке труда можно выделить много схожих характеристик и проблем, общих со странами ЕС. К ним относятся: демографические проблемы; проблема безработицы среди женщин, молодежи; рост нестандартных форм занятости; региональная неравномерность; тенденция к повышению гибкости рынка труда; возрастающий профессионально-

квалификационный дисбаланс между спросом на труд и его предложением. Отечественная система мониторинга рынка труда не в полной мере гармонизирована с международной статистикой труда, оперирует в большей степени среднестатистическими показателями, что затрудняет межстрановые сопоставления и выполнение эконометрических расчетов.

Главными отличиями рынка труда Республики Беларусь от рынков труда стран ЕС являются:

1) высокий и растущий уровень занятости (76,7 % в 2010 г.), что достигается вовлечением в экономическую активность широких слоев населения за счет сохранения экономически неэффективных рабочих мест;

2) одновременный рост заработной платы при снижении уровня безработицы, что объясняется административным контролем за их динамикой. Это вносит коррективу в механизм функционирования рынка труда, так как дает деформированные сигналы об уровне спроса на труд в экономике и масштабах предложения труда. Особенностью рынка труда Республики Беларусь является более низкий уровень заработной платы по сравнению со странами Центральной, Восточной Европы и Балтии, осуществившими трансформационные преобразования;

3) наличие специфических адаптационных механизмов в формировании предложения и спроса на совокупном рынке труда (завышенный спрос на труд со стороны государства, жесткое законодательство о защите занятости, превышение фактического уровня безработицы над официальной) [9, с. 230–253]. Это, с одной стороны, существенно повышает его социальную эффективность, а с другой стороны – обуславливает нестандартное с позиций неоклассики поведение его основных элементов и свидетельствуют о том, что белорусскому рынку труда с присущими ему характеристиками будет сложно вписаться в глобальный рынок труда;

4) перенос проблем занятости с макро- на микроуровень, что проявляется в особенности поведения предприятий в сфере использования человеческих ресурсов, которые заключаются в значительном превышении фактической численности занятых над экономически обоснованной численностью, в использовании устаревших технологий кадровой работы, слабо мотивирующих к высокопроизводительному труду. Ситуация усугубляется достаточно пассивной позицией кадровых служб предприятий, которая сконцентрирована в основном на выполнении делопроизводственных функций.

Приоритеты в развитии рынка труда в Республике Беларусь

Дальнейшее развитие белорусской экономики требует формирования гибкого эффективного рынка труда. Реструктуризация экономики, ее инновационные ориентиры формируют спрос на высококвалифицированных работников, которые, в свою очередь, предъявляют высокие требования к

рабочим местам – условиям труда, качеству трудовой жизни, оплате труда. Отвечая на современные вызовы, развитие рынка труда в Беларуси необходимо ориентировать на следующие направления:

- 1) повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы, обеспечение соответствия структуры рабочей силы структуре рабочих мест с учетом перспективных направлений развития экономики и реструктуризации;
- 2) повышение эффективности занятости на микроуровне;
- 3) повышение гибкости рынка труда;
- 4) регионализация политики занятости с учетом типа регионального рынка труда и уровня его напряженности;
- 5) совершенствование инфраструктуры рынка труда, усиление взаимодействия и консолидация усилий социальных партнеров;
- 6) организация мониторинга рынка труда по направлениям и показателям, гармонизированным с международной статистикой труда.

Список литературы

1. Europe in figures. Eurostat yearbook 2011. – Luxemburg, Publications Office of European Union, 2011. – 699 p.
2. Growing regions, growing Europe. Fourth Report on economic and social cohesion. Luxemburg, European Commission, Office for official publications of the European Communities, 2007. – 222 p.
3. New Skills for New Jobs. Anticipating and matching labor market and skills needs. – European Commission, 2009. – 34 p.
4. Профессиональная рабочая сила – основа интенсивного, устойчивого и сбалансированного роста. Положения по образовательной стратегии для руководства стран «большой двадцатки». – Женева: Международное Бюро труда, 2010. – 35 с.
5. Европейское региональное совещание. Обеспечение достойного труда в Европе и Центральной Азии. Доклад Генерального Директора. Том 1. Часть 2. – МБТ, 2009.
6. Employments stability in an age of flexibility / gen. ed. P. Auer, S. Cazes. – Geneva: ILO, 2002.
7. Труд и занятость в Республике Беларусь: стат. сборник. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2011.
8. Ванкевич, Е. В. Институциональное строение рынка труда в Республике Беларусь: направления оценки и развития / Е. В. Ванкевич // Белорусский экономический журнал. – 2009. – № 4. – С. 88–103.
9. Ванкевич, Е. В. Рынок труда Республики Беларусь: особенности формирования и развития / Е. В. Ванкевич, А. П. Морозова, И. В. Новикова; под ред. Е. В. Ванкевич. – Витебск: ВГТУ, 2008. – 302 с.
10. Vankevich, A. Regionalization of employment policy in Belarus / A. Vankevich // Socialo zinatnu vestnesis. – 2010. – № 2. – P. 61–76.

The main changes in national labor markets of EU countries are considered. The trends in the Belarusian labor market are analyzed, including marked its features. Directions of development of the Belarusian labor market in the light of modern conditions are defined.

Ванкевич Елена Васильевна – доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе Витебского государственного технологического университета, Витебск, Беларусь. E-mail: vankevich_ev@tut.by.

УДК 338.2+332.14

В. С. Фатеев

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКИ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ, РЕАЛИЗАЦИИ И КООРДИНАЦИИ

На основе анализа опыта различных стран по разработке и реализации двух видов государственной политики – региональной и инновационной – сформулированы предложения по совершенствованию и координации этих политик в Республике Беларусь.

В числе основных тенденций развития большинства развитых государств в последние десятилетия вполне отчетливо просматриваются два взаимосвязанных, но противоречивых процесса: первый – регионализация (в социальном, экономическом, политическом и иных аспектах), резко усилившая внимание к проблемам развития региональных и локальных сообществ, и второй – постепенная переориентация национальных, региональных и локальных экономик на инновационный путь развития. Для адаптации к указанным процессам правительствами различных стран все активнее стали применяться два вида политики – региональная и инновационная.

Исторические корни и длительность использования каждого из этих видов политики различаются. Так, региональную политику к настоящему времени в арсенал инструментов государственного регулирования включили практически все развитые страны в ответ на вызовы, связанные с использованием преимуществ и устранением противоречий и негативных последствий, порождаемых указанными выше двумя процессами. Одни страны, например, Великобритания и США, сделали такой шаг раньше, еще в конце 1920 – начале 1930-х гг., другие – позже, после второй мировой войны. Постепенно с развитием процесса децентрализации в Западной

Европе региональная политика стала активно использоваться не только на государственном, но и на субнациональном (региональном, локальном) уровне, а с 1975 г., когда в Европейском сообществе был создан Европейский фонд регионального развития, начался этап активного формирования супранациональной региональной политики ЕС.

Периодизация становления и развития инновационной политики – несколько более сложная задача. По этой проблеме у специалистов пока не намечается сближения мнений. С одной стороны, не вызывает сомнений то, что в 1930-х гг., т.е. когда Й. Шумпетером были разработаны основы теории инноваций, в отдельных европейских странах проявился интерес к стимулированию инновационной деятельности в рамках макроэкономической политики. С другой стороны, идея формирования экономики, основанной на знаниях и инновациях, получила мощный толчок в развитии и завоевала широкое признание значительно позже – лишь в последние десятилетия XX в. С этим же периодом многие исследователи связывают и появление инновационной политики. Например, С. Кюхльманн и Дж. Едлер отмечают, что до середины 1980 г. в ЕС проводилась научно-исследовательская и технологическая политика и только в последующие годы реализация амбициозных планов по созданию Европейского исследовательского пространства (European research area) привела к интеграции последней с инновационной политикой [1, с. 620].

Так или иначе, но в настоящее время уже не вызывает сомнения необходимость активного регулирования инновационного развития как на государственном, так и региональном уровне. На инновационный путь развития ориентируются национальные правительства, причем как в странах с развитой рыночной, так и с переходной экономикой, в том числе и в Республике Беларусь. Ставку на стимулирование инновационной деятельности также делают многие региональные органы управления, муниципалитеты крупных городов.

Следует отметить еще одну отличительную черту современности, проявившуюся как следствие отмеченных выше процессов: рост интереса к вопросам *координации региональной и инновационной политики*, причем как на уровне отдельных государств, так и на супранациональном уровне.

Так, в рамках Европейского союза согласование указанных двух видов политики осуществляется в различных формах, в частности, в форме «вертикальной координации» целей и инструментов, устанавливаемых и применяемых на уровне ЕС и отдельных его стран-членов через разработку общих для всего Союза принципов и определение точек их соприкосновения с целями и инструментами соответствующих политик, применяемых на национальном и региональном уровнях [2, с. 3]. Массовое формирование региональных инновационных систем (наряду с национальными), а

также широкое распространение практики разработки региональных инновационных стратегий – это тенденция самых последних десятилетий. С одной стороны, регионы стали рассматриваться как «ключевые игроки исследовательского ландшафта ЕС», а с другой стороны, стимулирование инновационной деятельности – как один из основных инструментов регулирования регионального развития на уровне ЕС [3, с. 247; 4, с. 33].

Кроме того, также стоит отметить рост внимания к региональному аспекту при разработке рамочных программ ЕС по развитию научных исследований и технологий – ядра современной инновационной политики Евросоюза, первая из которых начала реализовываться еще в 1984 г. В 7-й рамочной программе ЕС (FP7), выполняемой в текущем программном периоде (2007–2013 гг.), весомый упор сделан, в частности, на формирование «регионов знаний» (Regions of Knowledge), а также на повышение исследовательского потенциала регионов конвергенции, на что в рамках FP7 выделено и успешно осваивается соответственно 126 и 340 млн евро [2, с. 14; 4, с. 38]. В качестве общего инструмента мониторинга как инновационной деятельности, так и регионального развития в ЕС, используемого с начала 2000-х гг., можно также выделить подготовку отчетов «Региональное инновационное табло» (Regional Innovation Scoreboard) [5].

Анализ практики государственного регулирования регионального развития и инновационной деятельности в Республике Беларусь свидетельствует о том, что в нашей стране в последние годы к этим вопросам также выросло внимание. Так, из шести приоритетных направлений, по которым осуществлялась реализация Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг., два непосредственно были связаны с рассматриваемыми вопросами: инновационный путь развития экономики; развитие малых и средних городов. В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. также предусмотрены приоритеты развития нашей страны инновационной и региональной направленности [6].

В стране не так давно завершена реализация Государственной программы возрождения и развития села на 2005–2010 гг., а также Государственной комплексной программы развития регионов, малых и средних поселений на 2007–2010 гг., в рамках которых также были предприняты определенные меры по координации государственного регулирования регионального развития, а также инновационной деятельности. Однако наиболее серьезное внимание вопросам согласования региональной и инновационной политики было уделено в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 гг., а также в одноименной программе на период 2011–2015 гг., где достаточно детально прорабо-

тана региональная структура национальной инновационной системы Республики Беларусь [7].

Тем не менее, на наш взгляд, в Республике Беларусь имеется ряд существенных резервов повышения эффективности координации государственной региональной и инновационной политики. Во-первых, региональная политика белорусского государства пока еще не имеет такого же развитого правового обеспечения, как государственная научно-техническая и инновационная политика. Более того, в последние два года интерес к регулированию регионального развития со стороны белорусского государства несколько снизился. И лишь в мае 2012 г. он обозначился с новой силой с опубликованием Декрета Президента Республики Беларусь № 6 от 7 мая 2012 г. «О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности» [8].

Во-вторых, далеко не во всех областных программах социально-экономического развития хорошо проработаны вопросы стимулирования региональными органами роста инновационной активности в соответствующих административно-территориальных единицах. Принцип государственно-частного партнерства, об использовании которого очень модно сегодня говорить при создании объектов инновационной инфраструктуры, на деле очень часто «пробуксовывает» и вновь подменяется принципами иерархии и централизации в отношении не только к субъектам государственной собственности, но и частной.

В-третьих, следует согласиться с мнением экспертов ЕЭК ООН о том, что высокая концентрация субъектов инновационной инфраструктуры в г. Минске и их недостаточная представленность в других регионах является одним из проявлений регионального неравенства в Беларуси. По сравнению с советским периодом, когда регионы имели более схожую экономическую структуру, период реформ был отмечен значительным увеличением масштабов регионального неравенства [9].

Следует также согласиться с выводом о том, что национальная инновационная система Республики Беларусь построена в основном по отраслевому/ведомственному принципу (т.н. «вертикальный подход»), что стало хорошей отправной точкой для дальнейшего ее развития. Однако данный подход имеет также и недостатки, поскольку он не позволяет развивать эффективные горизонтальные (межотраслевые и межведомственные) связи.

В качестве полезной альтернативы традиционному секторальному (отраслевому) подходу эксперты ОЭСР рассматривают кластерный подход с его ориентацией на связи, основанные на знаниях. «Кластер, – по их мнению, – можно интерпретировать как национальную инновационную систему в уменьшенном масштабе. Динамика развития, системные характери-

стики и взаимозависимости индивидуальных кластеров схожи с теми, что и у национальных инновационных систем» [10].

Здесь уместно отметить тот факт, что кластерная концепция во многих странах в течение 1990-х гг. очень активно использовалась в качестве основы при разработке государственной и региональной политики. Поэтому последняя часто так и называлась – «кластерная политика». Затем у государственных чиновников и ученых наблюдалась своеобразная «кластерная усталость» (cluster fatigue), и уже считали, что кластерная политика как бы вышла из политической моды. Тем не менее, более поздние исследования экспертов ОЭСР показывают, что и на национальном, и на региональном уровне кластерный подход продолжает находиться в центре внимания [11, с. 24].

Представляется, что при решении указанных вопросов, связанных как с совершенствованием двух рассмотренных направлений государственной политики – региональной и инновационной, так и с повышением эффективности их координации, следует учитывать богатый позитивный опыт ряда стран в использовании кластерных стратегий государственного регулирования регионального развития.

В нашей стране подобные исследования также активно проводятся [12]. Тем не менее, следует признать, что республиканские и местные органы государственного управления, несмотря на достаточно активно эксплуатируемую в государственных программах «кластерную риторику», пока на практике не готовы эффективно применять кластерные стратегии, поскольку это предполагает широкое использование института государственно-частного партнерства, а он в Беларуси, по сравнению с рядом других стран, пока находится в зачаточном состоянии.

Список литературы

1. Kuhlmann, S. Scenarios of Technology and Innovation Policies in Europe: Investigating Future Governance / S. Kuhlmann, J. Edler // Technological Forecasting & Social Change. – 2003. – No. 70. – P. 619–637.
2. Mollel, W. European Policies for Innovation and Cohesion; from Loose Coordination to Partial Integration. Paper for the Annual International Conference of the Regional Studies Association [Electronic resource] / W. Mollel; University of Economics. – Prague, 27th -29th May 2008. – Mode of access: <http://www.regional-studies-assoc.ac.uk/events/2008/may-prague/papers/Mollel.pdf>. – Date of access: 28.04.2012.
3. Kaiser, R. Missing the Lisbon Target? Multi-Level Innovation and EU Policy Coordination / R. Kaiser, H. Prange // Journal of Public Policy. – Vol. 25. – Issue 2. – P. 241–263.

4. Decision No 1982/2006/EC of the European Parliament and of the Council of 18 December 2006 concerning the Seventh Framework Programme of the European Community for research, technological development and demonstration activities (2007–2013) // *Offic. Journ. of the European Union*. – 30.12.2006. – L 412/1–41.

5. Hollanders, H. *Regional Innovation Scoreboard (RIS) 2009* [Electronic resource] / H. Hollanders, S. Tarantola, A. Loschky; *INNO Metrics Thematic Paper*. – Brussels: European Commission, DG Enterprise, 2009. – Mode of access: http://www.proinno-europe.eu/page/admin/uploaded_documents/RIS_2009-Regional_Innovation_Scoreboard. – Date of access: 28.11.2010.

6. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы: утверждена Указом Президента Республики Беларусь № 136 от 11 апреля 2011 г. [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – Режим доступа: <http://zakon.by/main.aspx?guid=3871&p0=P31100136&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 30.05.2011.

7. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы: утв. постановлением СМ Республики Беларусь № 669 от 26 мая 2011 г. [Электронный ресурс] / Совет Мин. Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file5a5cae06fafa4b28.PDF>. – Дата доступа: 10.03.2012.

8. О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности: Декрет Президента Республики Беларусь № 6 от 7 мая 2012 г. [Электронный ресурс] / Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/press132587.html#doc>. – Дата доступа: 12.05.2012.

9. Обзор инновационного развития Республики Беларусь / ЕЭК ООН. – Нью-Йорк и Женева: ООН, 2011. – 172 с.

10. *Boosting Innovation: The Cluster Approach*, OECD Proceedings. – Paris: OECD Publishing, 1999. – 428 p.

11. *OECD Reviews of Regional Innovation: Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches*. – Paris: OECD Publishing, 2007. – 296 p.

12. Яшева, Г.А. Формирование и реализация кластерного подхода в управлении конкурентоспособностью предприятий легкой промышленности Республики Беларусь: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Г.А. Яшева; Бел. гос. экон. ун-т. – Минск, 2009. – 49 с.

The experience of governments in different countries related to the development and implementation of regional and innovation policies is analyzed. The proposals on improvement and coordination these two forms of government intervention in regional development and innovation activities of enterprises in the Republic of Belarus are formulated.

Фатеев Владимир Сергеевич – доктор экономических наук, профессор, декан факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь. E-mail: Fateyev_VS@grsu.by.

УДК 330.322:001.895

Л. Н. Нехорошева

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Раскрыты основные проблемы, определены цели, задачи и приоритеты стратегии инновационного развития и венчурной деятельности в Республике Беларусь с учетом влияния тенденций развития мировой экономической и технологической системы и необходимости повышения экономической эффективности на основе инновационной и венчурной деятельности. Рассматриваются актуальные формы государственно-частного партнерства в Республике Беларусь, даются рекомендации по их использованию в практической деятельности.

Характеристика проблемы: венчурная деятельность в контексте инновационной политики

Страны и регионы, ориентированные на повышение устойчивости экономического развития, на основе новых технологий и инновационных процессов формируют новую философию и новые модели регулирования.

Новые подходы ориентируют на повышение конкурентоспособности в условиях глобализации на основе формирования экономики, основанной на знаниях.

Оценка институциональной среды, влияющей на инновационное развитие в Республике Беларусь, показывает, что ряд индикаторов, характеризующих инновационное и венчурное развитие, не соответствует пороговому значению, что не позволяет обеспечить эффективное экономическое развитие, технологическое и инновационное развитие, экономическую безопасность, поэтому поставлена задача приблизить их к пороговому значению. *Так, доля инновационной продукции в отгруженной промышленной продукции составляла 14,2 % (2008 г.), будет составлять 20 % (прогноз 2015 г.), т.е. увеличится в 1,4 раза.*

Значительное влияние на развитие рынка научно-технической продукции оказывает *доля инновационно-активных предприятий в общем количестве предприятий промышленности*. В промышленности Республики Беларусь

этот показатель должен быть значительно увеличен: 17,6 % (2008 г.), до 30,5 % (прогноз 2015 г.), т.е. в 1,7 раза.

Недостаточны затраты на научные исследования и разработки за счет бюджета: 0,35 % от ВВП (2008 г.), увеличится до 0,9 % (прогноз 2015 г.), а также расходы организаций на исследования и разработки в процентах от ВВП (внебюджетные средства): 0,59 % от ВВП (2008 г.), увеличатся до 1,5 % (прогноз 2015 г.). Кредитные ресурсы для инновационной деятельности в процентах от ВВП составляли 2,5 % (2010 г.) и должны увеличиться до 3 % (2015 г.).

Объем венчурного капитала по прогнозу к 2015 г. должен составить 0,1 % от ВВП. Инновационная и венчурная деятельность во многом определяется развитием малых инновационных предприятий: их доля в процентах к общему числу малых предприятий составляла 1,2 % (2008 г.), 1,5 % (2010 г.), но должна существенно увеличиться и достигнуть 20 % (2015 г.).

Структурная перестройка экономики в части создания и увеличения доли производств V и VI технологических укладов, развития наукоемких отраслей и обеспечения «технологических прорывов» должна обеспечить увеличение доли экспорта высокотехнологичных товаров (сейчас она составляет около 2 %). С 2011 по 2015 гг. необходимо модернизировать более 400 предприятий и производств, из которых более 230 представляют собой важнейшие проекты, которые должны внести значительный вклад в инновационное развитие страны, в том числе 144 проекта ориентированы на развитие производств V и формирование VI технологического уклада. Доля проектов, ориентированных на развитие V и VI технологических укладов, в общем числе важнейших инновационных проектах должна увеличиться на 63 %. Без создания реально действующего организационно-экономического механизма венчурной деятельности решение данной задачи достигнуть невозможно.

Государственно-частное партнерство как инструмент развития венчурной деятельности

Ряд проблем, который затрагивает стратегические вопросы экономического развития, имеет региональное, национальное и наднациональное (глобальное) значение, связан с кардинальными инновациями, коренным образом влияющими на экономику страны, трансформирующими ее, *не может быть решен без участия государства, науки, бизнеса и общества*. Координация и взаимодействие этих сил и носит название *государственно-частного партнерства «public-private partnership (PPP)»*.

Государственно-частное партнерство активно начинает развиваться в инновационной сфере с целью активизации инновационной деятельности, коммерциализации результатов научных разработок, создания условий для технологического трансфера, развития венчурной деятельности.

Происходит эволюция форм сотрудничества государства и частного бизнеса. В этом союзе каждый из участников имеет свои цели, интересы, выполняет особые функции, но их объединяют общие задачи и взаимные выгоды, позволяющие выделить государственно-частное партнерство в специфический организационно-экономический механизм.

Предприниматели заинтересованы в создании конкурентоспособной продукции (услуг), а также принципиально новой продукции, способной принести не только прибыль, но и сверхприбыль, но инновационная деятельность (и особенно венчурная) связана с *высоким риском*, часто *очень большими инвестициями*, что требует создания и развития механизма государственно-частного партнерства.

Государство как участник государственно-частного партнерства в инновационной и венчурной сфере обеспечивает выполнение следующих функций:

- определяет приоритеты и стратегии социально-экономического, научно-технологического и инновационного развития;
- формирует климат, благоприятный для инновационного развития и венчурной деятельности;
- содействует развитию инновационной инфраструктуры;
- поддерживает малое инновационное предпринимательство;
- создает систему подготовки специалистов для инновационной и венчурной деятельности, способных осуществить инновационный прорыв, обеспечить переход экономики на новый технологический уклад;
- содействует развитию наукоемкого и высокотехнологичного производства, экспорту сложнотехнической, наукоемкой и высокотехнологичной продукции;
- защищает права на интеллектуальную собственность, способствует развитию рынка научно-технической продукции;
- создает условия для формирования и развития национальной инновационной системы.

Вот что объединяет участников (стороны) в государственно-частное партнерство:

- цели, которые имеют национальное (а иногда и наднациональное, глобальное значение), региональное, инфраструктурное, социальное значение и четко определены;
- участники (стороны) государственно-частного партнерства аккумулируют свои инвестиции (капиталы) для достижения поставленных целей;
- участники (стороны) государственно-частного партнерства распределяют между собой расходы и риски;
- предполагается участие каждой из сторон в использовании полученных результатов.

Рассмотрим более подробно направления государственно-частного партнерства, ориентированные на модернизацию экономики на основе венчурного развития.

Новые модели поддержки государством развития венчурной деятельности

В последнее время государство может активно выступать с целью *поддержки первоначальных стадий венчурной деятельности* (pre-seed, seed) путем образования *государственного seed-фонда*. Развитие венчурной деятельности в значительной степени базируется на новых моделях *государственно-частного партнерства*. Так, для привлечения инвестиций в «посевную» стадию (seed) создаются *специальные фонды «seed»-фонды*, которые могут быть в зависимости от источников финансирования *государственными, государственно-частными или частными*.

Государственная поддержка инвестирования на «посевой» стадии может производиться не только в форме создания *seed-фонда*, но и на основе *специальных государственных программ* без образования инвестиционных фондов, когда инвестиции в «посевную» стадию предоставляются государственным органом на различных условиях возврата или безвозвратной основе. Часто такая форма финансирования базируется на *модели соинвестирования государственных средств и финансирования бизнес-ангелами*.

Основными задачами государства для развития венчурной деятельности являются не только создание благоприятных условий для финансирования, но и поддержка по таким направлениям, как:

- развитие инновационной инфраструктуры,
- стимулирование коммерциализации результатов научных исследований,
- гарантирование *«справедливой доли»* (fair share) при распределении доходов от коммерциализации разработки между разработчиком и предпринимателем, реализовавшим новую технологию,
- создание информационных систем, обеспечивающих доступ к информации о возможностях развития венчурной деятельности, поиска инвестиций для ранних стадий венчурной деятельности, опыту и методическим подходам к оценке, отбору и технологии управления венчурными проектами,
- создание условий, благоприятных для работ в условиях риска,
- охрану интеллектуальной собственности,
- создание условий для развития фондового рынка и т.д.

Одной из современных моделей участия бизнес-ангелов в финансировании венчурной деятельности является создание *ассоциаций (сетей) бизнес-ангелов*.

Цель их создания: аккумуляция финансовых средств и диверсификация рисков. С этой точки зрения ассоциации бизнес-ангелов кажутся похожими на

венчурные фонды, но при более глубоком рассмотрении можно увидеть, что ассоциации (сети) бизнес-ангелов сохраняют присущие им основные отличительные черты:

- инвестируют в «посевные» стадии венчурной деятельности;
- сохраняют гибкий и быстрый стиль управления, не используют громоздкие и жестко формализованные управленческие процедуры;
- активно используют принцип обмена выполняемых услуг на акции компании, выступают в роли поставщиков услуг не за оплату, а за акции компании, т.е. выступают в роли *sweat equity investors*.

Важную роль для развития инновационной и венчурной деятельности в Беларуси должно сыграть принятие Закона Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь». Если он будет базироваться на новой философии инновационного развития, содержать нормы, обеспечивающие реализацию новых моделей венчурной деятельности, то это создаст условия для формирования глобальных конкурентных преимуществ.

Disclosed are the main issues of Belarus, innovation and venture development strategy, its goals, objectives and priorities in view of influence of the trends of the world economic and technological system development and the necessity of increasing the economy efficiency and innovation (venture) development of the economy. Considered are the relevant forms of public-private partnership in the Republic of Belarus, with recommendations on their implementation being provided.

Нехорошева Людмила Николаевна – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономики промышленных предприятий факультета менеджмента Белорусского государственного экономического университета, Минск, Беларусь.

УДК 330

А. В. Шегда

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена анализу процесса глобализации и ее социально-экономическим последствиям для стран с различным уровнем развития, а также причинам глобального финансово-экономического кризиса и его влиянию на экономику Украины.

Как известно, одной из самых новых и мощных тенденций развития современного мира является всеобщая глобализация его отношений и свя-

зей. Представляется, что это процесс объективный, так как развитие мировой экономики и информатики позволили сделать наше существование неслыханно мобильным, эффективными и даже «прозрачными». Поэтому в своих рассуждениях будем исходить из того, что доминирующей тенденцией развития современного мирового и национального хозяйства является глобализация.

Относительно возникновения и использования термина «глобализация» в научной литературе существуют различные точки зрения. Например, одни исследователи утверждают, что данный термин впервые был использован в 1983 г. Т. Левиттом [1, с. 107]. Другие считают, что впервые слово «глобализация» стало использоваться французскими и американскими учеными в 60-х годах двадцатого столетия [2, с. 54].

Особенностью современного мирового хозяйства является его двойственность, которая проявляется в том, что, с одной стороны, его рассматривают как единый глобальный комплекс, а с другой – как совокупность национальных хозяйств.

В организационно-экономическом аспекте на первый план выходит глобальное технико-экономическое разделение труда, субъектом которого выступают отдельные предприятия. В данном случае глобальная система рассматривается как общая система производственных структур, составляющая транснациональные производственные цепочки независимо от национальной или региональной принадлежности. Исчезает принципиальная разница между видами экономического взаимодействия и товарообменом внутри отдельного государства и за его пределами. Транснациональные операции отличаются от внутринациональных только дополнительными издержками, которых требует преодоление таможенных (национальных) барьеров.

В товарно-стоимостном отношении мировое хозяйство рассматривается как совокупность национальных и региональных хозяйств, как совокупность определенных рынков, объединенных в систему, находящуюся в динамическом равновесии. Соответственно, нормальный ход производственных процессов, протекающих в каждом из этих хозяйств, имеет своим условием успешное осуществление воспроизводства в каждом из них.

Предприятия как звенья международных производственных цепочек действуют, прежде всего, в рамках национальных рынков. На уровне международной производственной цепочки их эффективное функционирование будет зависеть от успешной деятельности других звеньев этой цепочки, а также обслуживающих ее структур, соответствующей инфраструктуры. На уровне национальной экономики деятельность предприятий определяется действием национальных экономических механизмов и требований международных производственных цепочек, в которые они входят. По существу, нарушается один из принципов классического менеджмента – единоначалие. Поэтому эти

условия могут быть нарушены как в результате эндогенных факторов, действующих внутри национальной экономики (например, рост издержек на сырье национального происхождения, рабочую силу, ухудшение условий внутреннего кредитования, колебания курса национальной валюты), так и под действием экзогенных факторов (ухудшение условий функционирования предприятия может произойти вследствие повышения цен мирового рынка на импортируемое сырье, ухудшение условий финансирования иностранными кредитными учреждениями, спекулятивные изменения курсов иностранных валют и т.д.). В любом случае, если предприятия оказываются неспособными выполнять свои функции в международной производственной цепочке и получать устойчивую прибыль, это будет отрицательно отражаться на национальной экономике.

Успешному функционированию международных производственных цепочек могут способствовать различные экономические и политические меры, направленные на осуществление трансграничных сделок. Так или иначе, меры глобального характера должны способствовать оптимальному размещению предприятий на национальном и региональном уровнях и обеспечивать эффективную (оптимальную) технико-экономическую структуру мирового хозяйства. Однако они имеют достаточно жесткий ограничитель, который связан с поддержанием воспроизводственного процесса в национальных хозяйствах как отдельных ячейках мирового хозяйства. Для этого используются меры денежно-кредитной, бюджетной, структурной и социальной политики. В той мере, в какой это требуется для обеспечения воспроизводственного процесса в национальных хозяйствах как ячейках единого мирового воспроизводственного комплекса, перенасыщение факторов производства и готовых продуктов между ними ограничивается различными барьерами. Если барьеры превращаются в препятствия для дальнейшего развития производства, от них приходится отказываться, что способствует развитию региональной интеграции, а именно созданию зон свободной торговли, таможенных, валютных, экономических союзов [3, с. 38–39].

В условиях глобализации трансформируются и модели инновационного развития национальной экономики. Национальные инновационные системы (НИС) становятся более зависимыми. Возникает феномен международной инновационной системы (МИС), которая охватывает инновационные процессы на уровне группы стран. Постоянным явлением становится международная диффузия знаний, продажа патента.

Практически все высокотехнологические отрасли являются глобальными. Поэтому инновационные процессы в этих отраслях направлены на создание глобального продукта. Большое распространение на международном уровне получили заимствования, имитация и трансферт. Возникает проблема защиты собственных разработок. Изобретатели иногда выдают за

изобретения то, чего не изобретали. Так, если мы изобретения не зарегистрировали (запатентовали), тогда часто другие лица, страны используют идеи и становятся изобретателями.

Формирование МИС необходимо рассматривать, прежде всего, на уровне регионов и в контексте международной экономической интеграции. В современных условиях любая из стран не может эффективно развиваться в стороне от мировых хозяйственных отношений. Состояние национальной экономики все более определяется общемировым характером [4, с. 16].

Экономический рост ведущих государств мира во второй половине XX ст. базировался на положениях основных теорий макроэкономического регулирования. Влияние этих теорий на развитие национальных экономик развивающихся стран требует глубоких научно-теоретических исследований. Опыт реализации экономической политики в странах с традиционной развитой рыночной экономикой свидетельствует о ее преимуществах и недостатках.

Еще в 70-х и начале 80-х гг. XX ст. проблемой развитых стран мира стала стагфляция. Анализируя государственную политику в 60-х – начале 70-х гг. XX ст. Ф.-А. фон Хайек сделал вывод: «Запад живет сверх своих возможностей» [5, с. 57]. По его мнению, увеличение безработицы в то время стало отображением искривлений в структуре цен и заработков, которые возникли в результате насильственного ценообразования [6, с. 42]. Значительные государственные расходы привели к неэффективному размещению ресурсов и постоянному увеличению инфляции, что в конечном итоге привело к переходу к новой системе управления экономикой – неоконсерватизму. В середине 70-х гг. XX ст. в ведущих странах Запада на смену кейнсианству пришла модель экономического развития под названием *неоконсерватизм*. Основой теории неоконсерватизма стал монетаризм, который базируется на количественной теории денег. Согласно данной теории, главная роль в регулировании экономики отводится денежно-кредитной, а не фискальной политике. При этом основным предметом регулирования экономики являются деньги. Увеличивая или уменьшая денежную массу, государство может осуществлять регулирующее влияние на экономическую активность.

Концепция монетаризма в международном измерении переросла в теорию «глобального монетаризма», рассматривающую весь мир как закрытую интегрированную экономику, которая состоит из открытых экономик, между которыми свободно переливаются товары, услуги, деньги, капиталы [7, с. 76–79].

По мнению авторитетного ученого А. Аганбегяна, последний общемировой кризис 2008–2009 гг. воочию продемонстрировал взаимозависимость разных регионов, стран, сфер деятельности, отраслей по природе в едином мире. О единстве и «приоритете» основы развития общества реального секто-

ра экономики по сравнению с «фиктивным» богатством определенным образом свидетельствуют последствия данного кризиса. Например, внутренний валовый продукт всего мира в 2009 г. сократился на 0,6 %, в 1,5 раза возросло число безработных, в 2–2,5 раза в среднем снизились фондовые рынки, в различных странах, на 20 % сократился объем мировой торговли. По утверждению ученого наиболее уязвимым местом в США, Японии, Европейском Союзе стали внешнеэкономические долги, что дает основания говорить о долговом кризисе.

Глобальный кризис поставил под сомнение либеральную модель развития в трансформирующем современном мире [9, с. 105].

Как отмечают украинские ученые П.С. Ещенко и А.Г. Арсеенко, корни нынешнего глобального кризиса уходят в далекое прошлое и обусловлены мерами, предпринятыми капитализмом в 1970-е гг. для решения проблем Великой стагнации. Финансовая олигархия добилась тогда дерегулирования финансов, ослабления ограничений на потоки международного капитала и усиления влияния капитала на фискальную политику государства.

Все это стимулировало рост жизни займы и увеличение финансовых пузырей, что привело к кризису накопления, которое сводится к тому, что адекватная сумма денег должна сосредотачиваться в правильном месте в правильное время для обеспечения ее циркуляции в качестве капитала. Сопоставление прибыли и накопления в США в послевоенное время свидетельствует, что перевод американской экономики на неолиберальные рельсы не способствовал направлению большей доли получаемой прибыли на нужды накопления. Это соотношение составляло в среднем 0,61 в 1948–1979 гг. и 0,43 в 1980–2007 гг. Таким образом, в условиях неолиберализма значительно меньшая доля прибыли возвращалась в сферу реальной экономики в качестве производственных инвестиций. Ибо приоритеты в этом отношении в последние десятилетия отдавались циркуляции все большей части прибыли в финансовом секторе, где деньги начали делать деньги с большей отдачей, чем в сфере реальной экономики.

Финансовый кризис, разразившийся в полной мере в США в сентябре 2008 года, нанес сокрушительный удар по большинству финансовых институтов во всем мире и в значительной степени парализовал глобальную финансовую систему. Переплетение финансового и экономического кризисов в глобальном масштабе знаменовало начало системного кризиса глобального капитализма. С точки зрения системного анализа, последний не может «самооздоровиться» на базе «созидательного разрушения» Й. Шумпетера, что ставит на повестку дня вопрос о необходимости смены современного способа производства и накопления [10, с. 10].

Профессор политологии университета Нью-Мексико (США) Г. Глисон в статье, посвященной проблеме многополярности развития современного мира, отмечает следующее.

С распадом коммунистического блока биполярный мир пережил период глобальной реорганизации. На последнее десятилетие XX в. пришелся окончательный переход от биполярности к гораздо менее понятной эре «многополярности».

Первые десятилетия XXI в. охарактеризовалось рядом событий, которые не относились к предсказуемым и ожидаемым в рамках устоявшейся теории международных отношений. Американское внешнеполитическое влияние оказалось одновременно значительно более сильным, чем это предполагали многие люди во всем мире, но и гораздо менее эффективным, чем ожидалось. Американская модель важна, поскольку США играют лидирующую роль. Америка не находится в состоянии упадка. Те, кто повторяет эти слова, делают так из ревности или от разочарования. США не являются господствующей силой в мире. Цивилизация – вот главная сила в мире [8, с. 110, 119].

В связи с этим вполне обоснованным является мнение, что следование глобальной экономики в русле «американизации» и «биржевизации» является не той дорогой, которая ведет к социальному благополучию и экономическому процветанию, обещанному США всем странам мира после перехода к «саморегулируемой рыночной экономике». Более того, этот путь является тупиковым в преодолении последствий современного кризиса и ведет к формированию «цивилизации неравенства». Выход из этого кризиса практически невозможен без решения проблемы занятости, без создания десятков миллионов рабочих мест для безработных, без повышения уровня жизни трудового народа, что служит основным источником увеличения потребительского спроса и крайне важным условием эффективного функционирования рыночной экономики.

В настоящее время в США насчитывается 46 млн людей, обитающих в бедности. Это самое большое количество находящихся за чертой бедности со времени начала учета обездоленных американцев такого рода. С декабря 2007 г. более 6 млн чел. в СШАполнили их ряды. Заработки наемной рабочей силы в США стремительно падают, средние доходы американских домохозяйств сегодня на 6,4 % ниже, чем были в 2007 г. Около 20 % взрослых американцев, имеющих работу, не получают плату за свой труд, достаточную для того, чтобы вырвать семью из 4 человек из тисков бедности. Средняя зарплата мужчин в возрасте от 30 до 50 лет снизилась примерно на 30 % с 1969 г. Американские компании экспортируют хорошие рабочие места за рубеж, несмотря на то, что США одалживает более 1 млрд долларов в день за границей для покрытия своего торгового дефицита. Падение зара-

ботков в США происходит на фоне постоянного роста дороговизны. Например, стоимость медицинского обслуживания в стране выросла с 9,5 % в личных расходах (в 1980 г.) до 16,3 % в настоящее время. Причиной 60 % личных банкротств являются высокие медицинские счета.

Глобальный финансово-экономический кризис нанес особый урон Украине. ВВП в нашей стране в 2009 г. составил 85,2 % по сравнению с 2008 г. Это самое большое падение ВВП в мире: в странах СНГ в процентах к 2008 г. – 93,1 %; в странах Евросоюза (ЕС – 27) – 95,7 %; в странах ОЭСР – 96,5 %; в странах БРИК рост составил 105,0 %.

Сокращение ВВП в Украине было обусловлено не только мировым кризисом, на который многие ссылаются. По нашему мнению, причину этого следует искать в социально-экономической политике, теоретической основой которой является неоллиберализм, и внедрении на ее основе «догоняющей» модели развития. Подтверждением этого вывода является сравнительный анализ динамики ВВП в Украине и мире за 2000–2010 гг., который свидетельствует о сохранении неблагоприятной тенденции. В среднем по всем странам мира темп роста ВВП за указанный период составил 167 %, в том числе в странах БРИК на 211 % (в значительной мере за счет Китая – 271 %). В странах СНГ за минувший период в среднем ВВП вырос на 158 %, в том числе он вырос в Азербайджане – на 326, в Армении – на 161, в Беларуси – на 212, в Казахстане – на 205, в Таджикистане – на 198, в Узбекистане – на 239. В Украине рост ВВП в обозначенный период составил 154 %, опередив лишь Россию (147 %), Молдову (136 %) и Киргизстан (115 %).

Отраслевая структура экономики Украины свидетельствует о быстро растущей ее примитивизации. Доказательствами этому служат деградация оборонной промышленности, падение удельного веса машиностроения в промышленности и, соответственно, увеличение – металлургии. Поскольку последняя отрасль является экспортной и энергоемкой (в Украине энергоемкость ВВП в 2,5 раза выше средней энергоемкости ВВП в развитых странах), то нашему государству становится все труднее выдерживать конкуренцию на фоне мирового избытка сталелитейных мощностей. Вместе с тем возрастает зависимость Украины от внешнего фактора: сегодня более половины ее ВВП создают экспортоориентированные отрасли – металлургия, химическая промышленность, сельскохозяйственное производство. Их продажи на мировом рынке непосредственно влияют как на курс национальной валюты, так и на спрос и предложение в отношении продукции названных отраслей, что, в свою очередь, стимулирует нестабильность экономического развития.

При рассмотрении эффективности экономики особое значение имеет ее региональный аспект. 20-летний путь рыночных реформ в Украине усугубил

разницу в уровнях развития регионов, что ослабило межрегиональные связи, а также обострило социально-экономические, национальные, религиозные и другие противоречия между регионами страны.

В структуре экономики Украины за годы рыночных реформ произошли негативные изменения, свидетельствующие о деиндустриализации народного хозяйства, а также о существенных межотраслевых перекосах. Чрезвычайно низкий удельный вес машиностроения и чрезвычайно большой удельный вес топливно-сырьевого комплекса снижают эффективность экономики, препятствуют внедрению передовых достижений НТП в экономику страны и обновлению основных фондов. В силу сложившихся обстоятельств половина промышленных предприятий Украины не имела инвестиций, а 90 % тех, что реализовали капиталовложения, израсходовали их на ремонт оборудования. Изменить положение в Украине возможно путем обновления и роста основного капитала на новой технической основе, а не нормированием капиталовложений. Ведь в производстве используется весь капитал, накопленный за многие годы [10, с. 10, 12, 16, 18].

Тенденции внутреннего развития самой «глобализации» можно свести к следующим моментам.

Во-первых, главную роль в процессе «глобализации» мира играют транснациональные корпорации (ТНК), в то время как отдельные государства только используют этот фактор в своих национальных интересах.

Во-вторых, ТНК определяют «в основном» политику своих государств-основателей (вплоть до кадрового состава действующего политического истеблишмента), так как их экономические (и собственно финансовые) возможности уже соизмеримы с возможностями государств.

В-третьих, ТНК в своем развитии будут все более укрупняться с целью монополизации мирового рынка в областях и сферах своей деловой активности (бизнеса).

В-четвертых, государства все более утрачивают национальный контроль над развитием ТНК, которые пока что «соглашаются» подчиняться существующему порядку (праву), в то время как эффективного международного контроля за их деятельностью еще не создано.

В-пятых, необходимость «подчиняться» национальному и мировому праву во многих случаях сковывает деловую активность ТНК, что, в свою очередь, может побудить их образовать некий «мировой альянс ТНК», создаваемый по принципу «полного владения основными сферами жизнедеятельности человечества» (в том числе и в сфере организованной преступности), способный успешно конкурировать с национальными государствами и существующими международными организациями.

В-шестых, так как возможности ТНК соизмеримы с государственными во всех областях, кроме сферы возможностей «вооруженного насилия», то

вполне вероятно, что рано или поздно может возникнуть желание ТНК взять под свой контроль и эту сферу.

Не исключено, что в недалеком будущем может произойти замена названия государств на товарные знаки крупнейших ТНК. Тогда это будет мир, в котором Шелл, Мицубиси, Дженерал Моторс, Макдональдс, Филипс и др. образуют новые империи.

Насколько это реалистично определит время, но существующая уже около ста лет государственная система все меньше отражает действительное положение вещей в обществе и не объясняет, где именно находится власть. Действительно, большинство стран содержат огромные армии, чтобы навязывать свою волю другим, но эти армии все меньше используются для защиты страны.

Но как защититься от нашествия спекулянтов, которые могут за несколько дней обесценить валюту государства и довести его экономику до плачевного состояния? Как помешать иностранным ТНК захватить все секторы экономики, даже те, которые определяют суверенитет страны, если такие организации, как Всемирный банк и МВФ ставят приватизацию и либерализацию этих секторов условием получения новых кредитов, необходимых для спасения самой экономики? Что делать, если Кока-кола приняла «незначительное» решение заменить в своих безалкогольных напитках натуральный сахар на искусственный? Это решение в 70-х гг. лишило работы и ввергло в отчаяние сотни тысяч рабочих Филиппин, многие из которых теперь готовы примкнуть к партизанским движениям, борющимся против государства. Если что и имеет значение в наши дни, так это экономическая власть.

Многие из корпораций обладают большей политической и экономической властью, чем государства, в которых они осуществляют свои операции. Насколько велико их могущество, можно понять, если сравнить совместный оборот некоторых ТНК с валовым продуктом отдельных стран (ВП как общая сумма «экономической деятельности» страны). Оказывается, что оборот компаний Форд и Дженерал Моторс больше, чем совместный ВП всех африканских стран южнее Сахары. А суммарный оборот шести ведущих торговых компаний Японии (Мицубиси, Мицуи, Сумимото и т.п.) почти эквивалентен ВП всей Южной Америки. В целом, 51 из 100 крупнейших экономических систем мира – это транснациональные корпорации.

ВТО, Всемирный банк и МВФ вводят всех в заблуждение, изображая в своих статистических отчетах мировую торговлю как нечто, происходящее между странами. 70 % мировой торговли находится в руках 40 000 ТНК и 250 000 их иностранных филиалов. Более 30 % этой торговли является «внутренней», иными словами, происходящей между различными частями одних и тех же корпораций – т.е. Мицубиси в Перу вырубает леса и продает

древесину Мицубиси в Японии. Представлять это как торговлю между странами – искажение того, что происходит на самом деле [11].

Согласно стратегическому глобальному прогнозу до 2030 г. [9, с. 106–107], разработанному ИМЭМОРАН, хотя внешняя торговля и, прежде всего, экспорт и впредь будут расти быстрее валового внутреннего продукта во всем мире, темпы увеличения внешней торговли в перспективе будут снижаться почти вдвое (с 10 до 5 %). При этом экспорт услуг будет несколько опережать экспорт товаров. Экспорт товаров и услуг в ВВП мира увеличится примерно с 30 % в 2010 г. до 45 % в 2030 г. За 20 лет объем рынка капитала возрастет вдвое. Особенно быстро будут увеличиваться прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Накопленные ПИИ с 25–30 % ВВП в настоящее время возрастут до 50–60 % к 2030 г.

Во многом это будет связано с опережающим ростом транснациональных корпораций, под контролем которых окажется не треть, как сейчас, а половина мирового производства товаров.

Благодаря переходу все большего числа развивающихся стран и стран с транзитной экономикой к массовой модернизации, прежде всего, реального сектора, будет происходить сближение в уровнях экономического развития между ними, с одной стороны, и развитыми странами – с другой. Разница в уровне экономического развития (размер ВВП на душу населения) между указанными группами стран сократится с 6,2 раза в 2010 г. до 3,8 в 2030 г. При этом все большая часть развивающихся стран и стран с переходной экономикой по уровню экономического развития войдет в число развивающихся стран, а другие развивающиеся страны приблизятся к развитым странам.

Список литературы

1. Мизес, Людвиг фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Людвиг фон Мизес; пер. с 3-го испр. англ. изд. А. В. Караваева. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
2. Гуминська, Н. В. Нові тенденції та закономірності, загрози та переваги від зростаючої взаємозалежності між усіма учасниками глобалізаційних процесів / Н. В. Гуминська // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – Київ, 2005. – Випуск 51, (частина 1). – 254 с.
3. Соколов, В. Региональная интеграция и внутриотраслевая торговля продукцией машиностроения / В. Соколов // МЭ и МО. – 2012. – № 2. – С. 38–39.
4. Кучуков, Р. Мировое хозяйство и тенденции интеграции / Р. Кучуков // Экономист. – 2005. – № 7. – С. 10–22.
5. Хайек, Ф. А. Безработица и денежная политика. Правительство как генератор «делового цикла» / Ф. А. Хайек // Экономические науки. – 1991. – № 11. – С. 57–66.

6. Хайек, Ф. А. Безработица и денежная политика. Правительство как генератор «делового цикла» / Ф. А. Хайек // Экономические науки. – 1991. – № 12. – С. 39–48.
7. Жаліло, Я. А. Регулювання ринкової економіки: сучасний досвід розвинених країн / Я. А. Жаліло // Сер. «Екон. Стратегії. Вип. 1» – Київ: НІСД, 1996. – 86 с.
8. Глисон, Г. Многополярность, американская исключительность и переосмысление истории / Г. Глисон // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 12. – С. 110–120.
9. Аганбегян, А. Фундаментальный труд о мировом развитии / А. Аганбегян // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 2. – С. 105–114.
10. Ещенко, П. С. Первый глобальный финансово-экономический кризис: причины, последствия и уроки для Украины / П. С. Ещенко, А. Г. Арсеев // Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць. Випуск 27. Том 1. – Київ: ВПЦ «Київський університет», 2012. – С. 9–20.

The article is devoted to the globalization process and its social-economic implications for countries with different rate of development, and also to the reasons of financial- economic crisis and its influence on Ukrainian economy.

Шегда Анатолий Васильевич – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой теоретической и прикладной экономики экономического факультета Киевского национального университета имени Т. Шевченко, Киев, Украина.

УДК 378.4 (476.6)

A. V. Rutkauskas, L. Janulytė

UNIVERSAL SUSTAINABILITY – HIGHWAY TO FUTURE ECONOMY

Рассматривается концепт универсальной устойчивости как результирующей силы всех компонент, гарантирующих гармонию развития государства или региона. Это социально-демографическая устойчивость, экологическая устойчивость, экономическая, технологическая и другие виды устойчивости.

Sustainability, as orientation of activity towards the today's needs satisfying, leaving for future generations the possibility to satisfy their needs as well, is the main concept of science capable of finding the solution for the relevant problem [4, p. 8060; 2, p. 7; 12, p. 2991]. The concept should match its prototype in every subsystem of sustainability.

Today the category of sustainability is highly demanding the adequate appreciation and engagement in science, as well as in practice [9, p. 2278; 8, p. 2080; 5, p. 878; 14, p. 6–8]. The credo of sustainability should be disseminated in microlevel as well. There is a need for sustainability analysis and management in protozoa germination, as well as in the evolution of the universe.

The concept and methodology of sustainable development which has brought us a new viewpoint towards the cognition of genetic code and creative application of physical, biological, technological and socio-economical system's evolution, forming the strategies of the mentioned system's development, obtained the desired appreciation and application almost in every area of human life: from the state of mind to the projects of saving life on the Earth; from individual activity to global behavior of the world [13, p. 817; 1, p. 36; 3, p. 355; 6, p. 7; 7, p. 377; 11, p. 19].

Sustainable development retained the knowledge of management and economic science, which has endured the experiments of the reality, and revealed the created credo of thought and activity – *to sustain ability for that which leads us to the future*. The concept of sustainability largely prevails in the management of scientific cognition and the universal knowledge formation.

1. The principal scheme of country (region) development sustainability analysis and management

In the present paper the authors have opted to use the universal concept of sustainability, which was proposed by the authors for the 1st World Sustainability Forum [10, p. 2], intended to investigate the development sustainability. Fig. 1 presents a slightly modified scheme, disclosing the content of the concept.

According to Fig. 1. the cognition of universal sustainability is oriented towards self-sufficient enough combination of functional components or subsystems.

Four of the earlier mentioned subsystems – the subsystem of ecological sustainability, the subsystem of social-demographic sustainability, the subsystem of economic sustainability and subsystem of political sustainability – are practically included into every comprehensive research case of development sustainability. The subsystems of energetic sustainability, educational-professional-creative sustainability, as well as innovative-technological and financial sustainability have been scarcely analyzed as separate subsystems of the sustainability development. The subsystem of religious development sustainability has not been officially recognized for an extended period of time, but the experience of the past decades has shown that this is an especially important component of development sustainability.

The specifically rarely mentioned subsystem of investment development sustainability requires a distinct presentation. Inevitably it should be noticed that this is the core subsystem searching for efficient sustainable development strategies. Its mission – to develop an investment structure, investment science and investment means measured up with country today's opportunities and its future needs which would guarantee the return on the capital invested today, forming a base for the de-

velopment of all functional sustainability subsystems and the guarantee for the universal sustainability of development.

1.1. Universal sustainability as a halo of sustainability subsystems

Speaking about the problems of evaluation and management of sustainability, usually a set of sustainabilities or a structure of universal (from the Lat. *universalis*) sustainability is chosen revealing the possibilities to formulate and solve the specific sustainability problems. As mentioned, usually the social, economic, ecological and political sustainability subsystems are distinguished, often – technological and religious sustainability subsystems, the investment sustainability subsystems quite rarely. Each of subsystems have his own functions and without their realization whole system would be inefficient. All of them are fully perceived. It worth to mention one of them, which is well-defined below.

Investment sustainability is the ability to generate such investment strategies that would mobilize the country's business, its public sector and society at large, while proposing the ways and methods for the capital invested in the past to help ensuring the possibilities for future generations to reach their objectives.

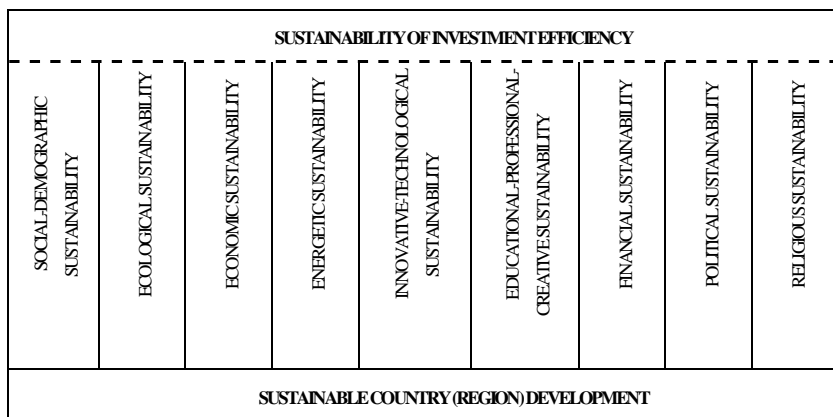


Fig. 1 – The scheme of country (region) development sustainability analysis

The main objective of each universal sustainability subsystem could be understood as a subsystem's ability to assuredly maintain the core system parameter's level above the critical threshold going below which the subsystem starts to lose its rebuilding resilience. However, undoubtedly the main question remains – what kind of ability the universal sustainability should foster, i.e., the resultant of all sustainability subsystems. Searching for the answer to this question unambiguously brings about the idea that this feature conceptually should

be understood as the preservation of the subsystems' ability to interact. Actually, the necessity of such feature is being searched by analyzing the environmental sustainability individually, as well as other sustainability subsystems. However, for individual subsystems the interaction of their elements or subsystems is conceptually more perceivable and unfolding for management. In the case of universal sustainability there is a need for the formation of the perfect concept of interaction, as well as for the preparation of engineering foundations of interaction.

The key tasks here are to understand the content, methods and consequences of the universal sustainability and be able to simulate adequately those processes in order to create the assumptions for the specialists of various subsystems to consider them on the basis of the available quantitative information.

1.2. Investment as a constructive discussion with the future

Investment subsystem, which gained an exceptional position on the mentioned scheme, also assumes an exceptional function – to mobilize resources necessary to maintain the main functions of the mentioned subsystems and to strengthen their interaction. Here the focus should not be placed on exceptionality, however, inopportune attention to the saving of sustainability powers renders an account for expenses which can become crippling for the mankind.

Investment can and must be perceived as a discussion of the present with the future, when past and present leave the created assets, as well as inevitably growing liabilities for the future. Moreover, the investment scope and structure is concurrent to the evaluation of powers accumulated in the past and to the amount of liabilities included into country or region development balance.

The condition of the investment sustainability subsystem is related to the condition of all development subsystems. Along with that, the nurturance of every sustainability subsystem is based on the ability of investment subsystem to raise the power the currently invested capital in every sustainability subsystem distinguished. It is further worth noticing that the investment subsystem reveals the essence of the sustainability concept in the most natural way.

Is the capital invested today capable of giving the required return in the future, will we be able to bear the growing burden of liabilities?

A deeper analysis of financial and economic crises, including today's processes shows that investment is losing its ability to efficiently use the accumulated and natural resources.

Indeed, what balance of liabilities and assets we have today and what will be left for the future? What should be done in order to retain the power of invested capital and make it grow in every sustainability subsystem? It is almost clear that even global investment strategies and policies increasingly approach the inability to settle the assumed liabilities. The trend concerns virtually every

subsystem. The elementary accounting allows us to make a conclusion that insolvency, and, in turn, bankruptcy is approaching.

It is not difficult to understand that the constructive dialogue with the future, or a rational investment strategy, is a prerequisite to assure the development sustainability for every country or region.

Conclusions

The conversion of the sustainability's concept of country's development that is understood as the ability to preserve the potency of development, to analysis and forecasting tool of future's possibilities is related to the urgent three problems solution:

Firstly, it is necessary to reason the measuring indicators of sustainability power of process or system, which would reveal the influence of power to the system's development and, in turn, would be attributed to the actions for that power management.

Secondly, it is necessary to understand the universal sustainability as ten sub-system resultant mentioned in the paper and be able to select the universal sustainability index as the composition of the adequate sub-systems' indexes of sustainability.

Thirdly, the capacity of sustainability sub-systems and efficient interaction in future perspective should be based on investment, as well as on other distribution of development resources among the development powers influencing movements.

References

1. Bartkus, E. V.; Grunda, R. 2011. Business Sustainability Assessment: Comparing Results of Two Studies, *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics* 22(1), 32-40. doi:10.5755/j01.ee.22.1.216.
2. Blackburn, W. R. 2007. *The Sustainability Handbook*. Earthscan, London. ISBN 9781844074952.
3. Bojnec, Š.; Papler, D. 2011. Economic Efficiency, Energy Consumption and Sustainable Development, *Journal of Business Economics and Management* 12(2): 353-374. doi:10.3846/16111699.2011.573278.
4. Clark, W. C.; Dickson, N. M. 2003. Sustainability science: The emerging research program, *Proceedings of the National Academy of Sciences* 100(14).
5. Hannon, A.; Callaghan, E. G. 2011. Definitions and organizational practice of sustainability in the for-profit sector of Nova Scotia, *Journal of Cleaner Production* 19(8): 877-884. doi:10.1016/j.jclepro.2010.11.003.
6. Kersys, A. 2011. Sustainable Urban Transport System Development Reducing Traffic Congestions Costs, *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics* 22(1), 5-13. doi:10.5755/j01.ee.22.1.213.

7. Manteaw, O. O. 2011. Education for sustainable development in Africa: The search for pedagogical logic, *International Journal of Educational Development* (in press).doi:10.1016/j.ijedudev.2011.08.005.

8. MunitlakIvanovic, O. D.; Golusin, M. T.; Dodic, S. N.; Dodic, J. M. 2009. Perspectives of sustainable development in countries of Southeastern Europe, *Renewable and Sustainable Energy Reviews* 13: 2079–2087. doi:10.1016/j.rser.2009.03.004.

9. Omer, A. M. 2008. Energy, environment and sustainable development, *Renewable and Sustainable Energy Reviews* 12(9): 2265-2300.doi:10.1016/j.rser.2007.05.001.

10. Rutkauskas, A. V.; Stasytyte, V.; Lapinskaite, I. 2011. Sustainability Portfolio as System to Envisage and Manage Universal Sustainability, in *The 1st World Sustainability Forum*, 1-30 November, 2011 [online]. – Mode of access : <http://www.wsforum.org>. – Date of access : 04.01.2012.

11. Shen, L.-Y.; Ochoa, J. J.; Shan, M. N.; Zhang, X. 2011. The application of urban sustainability indicators – a comparison between various practices, *Habitat International* 35(1): 17-29. doi:10.1016/j.habitatint.2010.03.006.

12. Sinclair, Ph. 2011. «Describing the elephant»: A framework for supporting sustainable development processes, *Renewable and Sustainable Energy Reviews* 15(6): 2990-2998.doi:10.1016/j.rser.2011.03.012.

13. Streimikiene, D.; Simanaviciene, Z.; Kovaliov, R. 2009. Corporate social responsibility for implementation of sustainable energy development in Baltic States, *Renewable and Sustainable Energy Reviews* 13(4): 813-824. doi:10.1016/j.rser. 2008. 01.007.

14. Yildiz, T.; Yercan, F. 2011.Environmental Reporting of Industrial and Supply Chain Business Processes within the Context of Sustainable Development, *Business: Theory and Practice* 12(1): 5–14. doi: 10.3846/btp.2011.01.

The paper is an attempt by the author thereof to perceive the universal sustainability observable in an individual country or region, where actually the religious, political, social-demographic, economic, environmental, creative, technological and investment subsystems are revealed not only through the vitality of spiritual and material existence media, but rather through the signs of the development of these subsystems as self-assembled units through the erosion of their interaction. In this paper we mean the word “Future” not as the time when today is forgotten by all and everyone, but as the future economy which begins tomorrow.

Rutkauskas Aleksandras Vytautas – Doctor Habil, Professor, the Head of the Finance Engineering department of Business Management Faculty of Vilnius Gediminas Technical University. Research interests: risk and investment management, sustainable development, regional development. E-mail: ar@vgtu.lt.

Janulytė Laura – master's degree student of Finance engineering at Vilnius Gediminas Technical University. Research interests: investment management, public finance sustainability, government debt. laura.janulyte@vgtu.lt

УДК 339.9

А. И. Лученок

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: НАЦИОНАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

Обоснован вывод о нецелесообразности повышения темпов роста ВВП до 12–13 % за счет эмиссионного кредитования. Внесена рекомендация по пересмотру соглашения о макроэкономической политике в рамках ЕЭП из-за специфики экономического развития Республики Беларусь.

Национальной экономике нужен не инфляционный рост, а сбалансированное развитие

Эффективность системы макроэкономического регулирования зависит от целей, которые перед нею ставятся. Применительно к условиям Республики Беларусь обычно выделяют три основные цели:

- обеспечение высоких темпов экономического роста;
- минимизация темпов инфляции и обеспечение устойчивости национальной валюты;
- достижение внешнеэкономического равновесия путем повышения конкурентоспособности белорусской экономики.

Вместе с тем, в основе эффективной долгосрочной макроэкономической политики, по нашему мнению, должно быть не достижение максимально возможных темпов экономического роста в виде высоких темпов роста валового внутреннего продукта (ВВП) и объемов промышленного производства, а обеспечение сбалансированного экономического развития. Под сбалансированностью следует понимать не только соответствие и взаимоувязку развития отдельных отраслей, объемов производимой продукции и услуг потребности в них, но и соответствие товарных и денежных потоков. Сбалансированный экономический рост подразумевает под собой наличие устойчивого развития экономики без резких изменений и спадов, стабильность цен, поддержание равновесного внешнеторгового баланса, стабильный обменный курс национальной валюты, высокий уровень занятости трудоспособного населения. Сбалансированность предполагает, что величина и структура совокупного спроса совпадают с анало-

гичными параметрами совокупного предложения, т.е. если весь произведенный продукт будет потреблен.

Нарушение сбалансированности может привести к существенным проблемам в достижении поставленных целей социально-экономического развития. В частности, чрезмерное эмиссионное кредитование в 2010 г. создало условия для усиления разрыва между денежной и товарной массой, для образования несбалансированности между спросом на иностранную валюту и ее наличием. В конечном счете это привело к почти трехкратной девальвации национальной валюты в 2011 г. и существенному снижению доходов населения. Поэтому принимаемые меры по ускорению темпов экономического развития, по минимизации темпов инфляции и обеспечению устойчивости национальной валюты должны осуществляться в рамках, обеспечивающих соблюдение основных экономических пропорций и макроэкономическую сбалансированность.

Основу сбалансированного развития обеспечивает выход на положительное сальдо во внешней торговле. За 2011 г. отрицательное сальдо по товарам составило 5,5 млрд долл. США. Основной причиной отрицательного сальдо в торговле товарами стала поставка из Российской Федерации топливно-энергетических ресурсов, сырья, материалов и комплектующих изделий, в результате чего импорт из этой страны превысил экспорт в 2011 г. на 11,2 млрд долл. В то же время у Беларуси в 2011 г. сложилось положительное сальдо в торговле со странами вне СНГ – на 3,1 млрд долл.

Положительное сальдо во внешней торговле со странами вне СНГ было обусловлено, в первую очередь, активной поставкой в эти страны нефтепродуктов (на 9,4 млрд долл.). В частности, в Нидерланды нефтепродуктов было поставлено на 5,5 млрд долл., а в Латвию – на 1,6 млрд долл. Обращает также на себя внимание тот факт, что из Беларуси в Германию было экспортировано 1,7 млн тонн нефти на общую сумму в 1,3 млрд долл. Кроме того, в страны вне СНГ было поставлено 1,8 млн тонн черных металлов на сумму 1,2 млрд долл. Среди стран СНГ основным получателем белорусских нефтепродуктов стала Украина – поставлено на 2,8 млрд долл.

Сильное влияние на динамику сальдо торгового баланса оказали макроэкономические процессы в Беларуси. Во-первых, почти трехкратная девальвация белорусского рубля на определенный период простимулировала белорусских экспортеров, что позволило существенно нарастить валютную выручку и в 2012 г. даже обеспечить определенное снижение курса доллара по отношению к белорусскому рублю.

В стабилизации курса белорусского рубля серьезную роль сыграло ужесточение денежно-кредитной политики, что снизило давление рублевой денежной массы на валютный рынок. В частности, была умеренно увеличена ставка рефинансирования. Так, прирост индекса потребитель-

ских цен за 2011 г. составил 107,8 %, в то время как ставка рефинансирования увеличилась всего до 45 %.

Умеренный рост ставки рефинансирования был обусловлен необходимостью поддержания деловой активности, поскольку для обеспечения деятельности многих белорусских предприятий необходимо их кредитование во все увеличивающихся размерах. В ходе проведенных нами исследований сделан вывод, что обеспечение дальнейшего роста объемных показателей, в том числе и валового внутреннего продукта, напрямую связано с увеличением кредитования национальной экономики темпами более высокими, чем растет производство добавленной стоимости. При этом возникает дисбаланс между приростом денежной массы и приростом товарного предложения, что создает предпосылки для инфляции.

В Республике Беларусь кредитные средства все шире используются даже для долгосрочных инвестиций. Относительно небольшого удельного веса средств иностранных инвесторов и населения, а также сокращения инвестиций за счет бюджетных средств, доля заемных средств в белорусских инвестициях превышает соответствующую долю в других странах минимум в 2 раза.

Целесообразность получения субъектами хозяйствования банковских ссуд во многом зависит от процентных ставок, по которым они выдаются. При достижении ставки рефинансирования в 35 % задолженность по банковским ссудам в Республике Беларусь практически перестала расти. Даже последующее понижение ставки рефинансирования с 45 % до 43 % принципиально не изменило ситуацию: сумма предоставляемых кредитов не увеличивалась. Таким образом, эффективность большинства белорусских предприятий находится на уровне, не позволяющем обеспечить окупаемость кредитов по ставкам, которые выше минимального уровня, но значительно ниже реальных темпов инфляции.

Рост процентных ставок привел к снижению привлечения кредитных ресурсов для инвестиционных целей. В результате доля кредитов в 1 квартале 2012 г. сократилась по сравнению с 2011 г. на 8,1 п.п., а сам объем инвестиций резко уменьшился.

Снижение темпов кредитования национальной экономики, увеличение оплаты труда работников для компенсации потерь от инфляции и увеличение уставных фондов в белорусских рублях ряда ведущих белорусских банков привели к росту денежной массы и возникновению в банковской сфере проблем с ликвидностью, т.е. в ней сформировался избыток денежного предложения. В частности, в феврале ставки по однодневным рублевым ссудам упали до 41,5 %, а на более длительные сроки – вообще до 35 %. Считаем, что в условиях избыточной ликвидности банки должны ориентироваться на привлечение не краткосрочных, а долгосрочных ресурсов, соответственно ставки по депозитам на срок свыше 1 года должны стать более привлекательными для вкладчиков. Ставки по депозитам на срок до 1 года должны снижаться. Таким образом, процентная

политика должна быть направлена на стимулирование привлечения долгосрочных ресурсов, которые затем могут направляться на кредитование реального сектора экономики.

В условиях ограниченного роста кредитования реального сектора национальной экономики и снижения ставок на межбанковском рынке возникла проблема обеспечения окупаемости депозитов, которые коммерческие банки привлекали от населения и юридических лиц.

Поскольку ставки по рублевым депозитам обычно на несколько процентных пунктов выше ставки рефинансирования, то коммерческие банки потеряли возможность получать доход от рублевых депозитов как при использовании этих средств для выдачи кредитов, так и на межбанковском рынке. Между тем продолжение практики снижения процентных ставок по рублевым депозитам связано с серьезными рисками. По состоянию на 1 марта 2012 г. общая сумма депозитов составила 101,0 трлн руб., из них более половины (53,9 %) – депозиты населения. При этом в структуре депозитов населения значителен удельный вес рублевых вкладов. Если на начало 2011 г. удельный вес рублевых депозитов составлял 42,7 %, то после девальвации к марту 2012 г. их доля снизилась до 30,6 %, но в абсолютном выражении увеличилась на 70,1 %. Это весьма значительный рост, учитывая, что реальные располагаемые денежные доходы населения за 2011 г. сократились на 1,6 п.п.

Высокие темпы роста рублевых депозитов были обусловлены возможностью увеличения валютных сбережений домашних хозяйств путем их временного перевода на рублевые вклады с последующей обратной конвертацией в иностранную валюту. Повышенную доходность таких операций обеспечивало сохранение относительно стабильного курса белорусского рубля и достаточно привлекательные процентные ставки. При этом население вполне сознает, что играет в своеобразную МММ: тот, кто первый начнет снятие рублевых депозитов и их конвертацию в иностранную валюту, получит существенный доход. В то время как «опоздавшие» могут столкнуться с серьезными проблемами при конвертации. Сложившаяся ситуация является следствием недостаточно продуманной денежно-кредитной политики в предшествующие годы.

Поэтому перед экономикой Республики Беларусь встала дилемма: или проводить жесткую денежно-кредитную политику, которая приведет к остановке многих малоэффективных предприятий, нуждающихся в кредитной подпитке, или осуществлять более мягкую денежно-кредитную политику, которая вызовет ускорение темпов инфляции, рост ставки рефинансирования, снижение инвестиций и ослабление деловой активности. В двух первых вариантах Прогноза социально-экономического развития предполагалось, что ВВП вырастет в 2012 г. всего на 1,0–1,5 % из-за резкого ужесточения денежно-кредитной политики и ограничения инфляционного кредитования национальной экономики, ограничения внутреннего спроса из-за снижения объема инвестиций и падения

доходности домашних хозяйств. Однако в конце ноября 2011 г. было принято решение об увеличении темпов роста ВВП до 5–5,5 % за счет смягчения денежно-кредитной политики. В настоящее время делаются попытки запланировать на следующий год прирост ВВП до 12–13 %. Однако достижение этой цели возможно лишь путем кредитного стимулирования экономики, что приведет к ускорению инфляции, к очередной девальвации рубля и к очередному снижению уровня жизни населения.

Макроэкономические проблемы в рамках Единого экономического пространства

В условиях усиления внешних вызовов, связанных с кризисными явлениями в мировой экономике, обострением конкуренции на международных рынках и ростом цен на энергоресурсы, Республике Беларусь целесообразно гибко использовать инструменты макроэкономического регулирования. Между тем с 2013 г. государства-участники ЕЭП должны обеспечить согласование между собой курсов национальных валют. Это может лишить Республику Беларусь возможности поддержки своих производителей за счет девальвации белорусского рубля, обострить проблемы сбалансированности внешней торговли и платежного баланса.

Кроме того, в документе о согласованной макроэкономической политике предусмотрено установление количественных ограничений на дефицит государственного бюджета. Пока эта проблема для нашей страны не является актуальной, поскольку государственная финансовая поддержка экспортеров производится в основном за счет кредитования реального сектора экономики. В результате задолженность клиентов и банков по кредитам и иным активным операциям выросла за 2011 г. в 1,85 раза, в то время как ВВП в текущих ценах – в 1,67 раза.

Опережающее кредитование экономики по сравнению с ростом добавленной стоимости при относительно стабильном коэффициенте монетизации привело к ускорению темпов инфляции, которая по индексу потребительских цен в декабре 2011 г. составила 208,7 % к соответствующему периоду прошлого года. Но соглашением о согласованной макроэкономической политике предусмотрено, что уровень инфляции (индекс потребительских цен в среднегодовом выражении) не должен превышать более чем на 5 п.п. уровень инфляции государства-участника Единого экономического пространства, имеющего наименьший рост цен. В 2011 г. инфляция в Российской Федерации составила 106,7 %, в Казахстане – 107,4 %. Если бы соглашение уже действовало, для Беларуси была бы разрешена инфляция в размере всего 111,7 %, что на 97 п.п. ниже реально сложившегося уровня инфляции в нашей стране.

В соглашении оговорено, что при несоблюдении установленных экономических показателей или при наличии у отдельного государства серьезных экономических проблем, «соответствующие ведомства Сторон проводят консуль-

тации для выработки предложений, направленных на исправление допущенных отклонений».

Таким образом, рассматривая перспективы развития ЕЭП и дальнейшие шаги по подписанию соглашений по согласованию макроэкономической политики, целесообразно осторожно подходить к принятию решений, способных затронуть интересы белорусской стороны, максимально сохраняя свободу маневра в проведении самостоятельной макроэкономической политики.

В условиях усиления внешнеэкономических вызовов, ограниченности природных полезных ископаемых и роста цен на энергоресурсы Республике Беларусь целесообразно продолжать практику гибкого использования инструментов макроэкономического регулирования, позволяющих повышать конкурентоспособность белорусских товаров. К таким инструментам относятся, в частности, регулирование курса национальной валюты в направлении понижения реального эффективного курса белорусского рубля, оказание финансовой поддержки предприятиям-экспортерам как из бюджета, так и за счет банковских кредитов. Поэтому считаем целесообразным отложить введение в действие нормативов макроэкономического регулирования в рамках Единого экономического пространства на более поздний срок (ориентировочно на 2017 г.).

It is concluded that the increase in the GDP growth rate to 12–13 percent due to the emission credit would be inappropriate. Recommendations to revise the agreement on the macroeconomic policy within the Common Economic Space because of specific economic development of Belarus are made.

Лученок Александр Иванович – доктор экономических наук, профессор, зав. отделом макроэкономического регулирования и развития бизнеса Института экономики Национальной академии наук Республики Беларусь, Минск, Беларусь.

УДК 001.895

Н. И. Богдан

ИННОВАЦИОННАЯ ДИНАМИКА В ГЛОБАЛЬНОМ И НАЦИОНАЛЬНОМ КОНТЕКСТЕ: БЕЛАРУСЬ И СТРАНЫ МИРА

Рассмотрены особенности инновационного процесса в условиях глобализации, проблемы его измерения и мониторинга, определяющие стратегические направления современной инновационной политики. Исследованы характеристики инновационной деятельности Беларуси в контексте европейской оценки инноваций.

Формирование инновационного пути развития Беларуси неразрывно связано с исследованием новейших тенденций в сфере ресурсного обеспечения науки и технологий, выявлением элементов научной и инновационной политики, нацеленных на подготовку инновационной сферы к будущим изменениям в региональном и глобальном контексте. Национальная инновационная система (НИС) Беларуси как малой страны с открытой экономикой находится под воздействием процессов глобализации и формирования экономики знаний. Эти тенденции меняют ход инновационных процессов, формируются новые модели инноваций, изменяется ресурсное обеспечение генерации знаний, их распространения и использования.

Если инновационные процессы в странах с высоким уровнем развития обеспечивают 80 % экономического роста, то сохраняются ли эти закономерности для стран с более низким уровнем дохода? Каковы тенденции научно-технологического развития и как Беларусь вписывается в современные модели инноваций? Ответы на эти вопросы важны для государственного управления, чтобы оценить масштабы изменений и внести коррективы в национальную инновационную систему.

К важнейшим изменениям современного мира следует отнести *сдвиги в ресурсном обеспечении инновационных процессов*. Важнейшим источником инноваций остается финансирование затрат на научные исследования и разработки. Глобальные расходы на исследования и разработки (ИР) в абсолютных размерах за период 1993 – 2009 гг. практически удвоились, а относительно ВВП (R&D intensity) увеличились за этот период с 1,7 % до 1,9 % [1]. Несмотря на то, что большую часть затрат на науку (примерно 70 % мировых затрат) осуществляют страны развитого мира (high-income), расходы стран со средним уровнем дохода (middle-income) более чем удвоились (рис. 1).

Страны с низким и средним уровнем дохода увеличили их долю в мировом распределении затрат на 13 %. Китай в 2009 г. стал вторым в мире государством по затратам на науку – 12,8 % мирового объема затрат (США – 33,4 %, Япония – 11,5 %, Россия – 2,2 %). Эти сдвиги определяют конкурентоспособность товаров и услуг на мировом рынке и должны быть учтены политиками, определяющими будущее страны.

Другим изменением в ресурсной поддержке инноваций является необходимость осуществления не только научно исследовательских расходов, но и других инвестиций в знания: расходов на образование, информационно-коммуникационные технологии. Инвестиции в знания (расходы на ИР, высшее образование, программное обеспечение – ПО) составляют в развитых странах до 10 % ВВП. К сожалению, в Беларуси их величина не превышает 2 % ВВП (затраты на науку – 0,7 % ВВП, затраты на высшее образование до 1,2 % ВВП и расходы на ПО – 0,13 % ВВП).

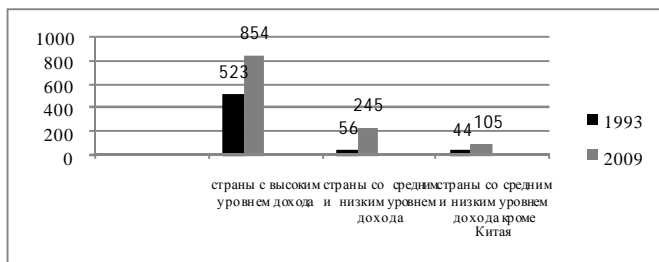


Рисунок 1 – Распределение затрат на исследования и разработки по странам с различным уровнем дохода, в млрд долл. США по ППС 2005

Источник: [1, с. 7].

Исследования в странах ОЭСР показали, что технологические инновации являются, безусловно, важными, но не единственно необходимыми для расширения масштабов инновационной деятельности (рис. 2). Стратегия поддержки инновационной деятельности должна опираться на взаимодополняемость комплекса действий, обеспечивающих продвижение инноваций (продуктовых, процессных, маркетинговых и организационных).

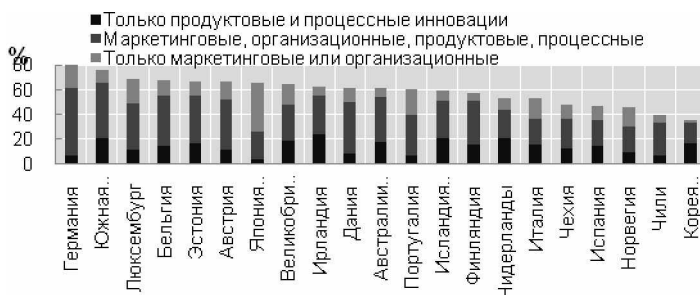


Рисунок 2 – Структура современных инноваций по данным ОЭСР 2003–2006 гг. (% всех фирм промышленности)

Источник: OECD, Working Party of National Experts in Science and Technology (NESTI) innovation microdata project based on CIS-2006, June 2009 and national data sources.

Сложность феномена инноваций не осознана отечественным бизнесом. Статистика инноваций 2010 г. показывает, что при низкой общей инновационной активности (15 %), промышленные предприятия в основном ориентированы на технологические инновации: они составляли 99,3 % всех затрат, маркетинговые инновации – 0,5 %, организационные – всего 0,2 %. В Европе технологические инновации сопровождаются организационными изменениями, они требуют маркетинговых исследований, совершенствования продвижения продукции на рынки. По данным последнего статистического обзора ЕС [2] маркетинговые инновации осуществляли 26,6 %, а организационные инновации – 31% всех предприятий Европы. В 2010 г. в структуре инновационных затрат промышленного комплекса Беларуси маркетинговые затраты составляли только 0,17 %, это на порядок меньше, чем в среднем в ЕС.

Важнейшей тенденцией современного инновационного развития становится *расширение интеграционных процессов*. Растущая мобильность студентов, высококвалифицированных работников, ученых ускоряет международный обмен знаниями. Происходит рост публикаций с международным соавторством в научно-технической сфере, рост совместных патентных заявок. Транснациональные компании размещают свои филиалы в различных странах. Растущая роль в мировой экономике стран со средними доходами, в свою очередь, увеличивает спрос на инновации в этих странах.

В Беларуси растет число совместных публикаций, что свидетельствует о росте международного сотрудничества с зарубежными учеными: если в 1996 г. совместно опубликованных работ было 26,3 % общего числа, учтенного в базе данных «Scopus» [3], то в 2010 г. – 48,6 %, т.е. практически каждая вторая работа, опубликованная за рубежом, имела соавтора из другой страны. Однако оценивая уровень международного научного соавторства в расчете на млн населения, следует отметить, что Беларусь существенно отстает не только от средневропейского уровня (266 публикаций на млн населения), но и от новых стран ЕС (см. табл.)

Низкий уровень публикационной активности белорусских ученых в мировом контексте имеет ряд причин, одна из которых слабое владение иностранными языками. Вместе с тем следует признать, что общее число публикаций в научных журналах за последние годы сократилось во многих странах постсоветского пространства. По данным научного фонда США, число научных статей ученых Беларуси сократилось за период 1995–2007 гг. и более чем на 36 %, в России – на 25 %.

Таблица – Международное соавторство в научных публикациях, 2010 г.

	ЕС-27	Беларусь	Литва	Латвия	Румыния	Болгария	Чехия
Число научных публикаций в соавторстве на млн населения	266	73	199	132	118	190	428
Доля совместных публикаций, %	-	48,6	32,1	39,5	29,4	48,6	39,0

Источник: составлено автором по данным: [3; 4].

Новым показателем оценки интеграционных процессов в инновационной сфере является индикатор, характеризующий количество патентных заявок в системе Договора о патентной кооперации (РСТ) по отношению к ВВП. Новые продукты часто основываются на интеллектуальной собственности, поэтому данный индикатор характеризует потенциал фирм в создании новых продуктов, конкурентоспособных на мировых рынках. Согласно Глобальному индексу инноваций – 2011, подготовленному INSEAD [5], количество патентных заявок на млрд долл. ВВП по ППС 2005 г. в 2010 г. составляло для Швейцарии (1 ранг) – 13,04; Финляндии (2 ранг) – 13,02; Эстонии – 2,08; России – 0,38. Беларусь не была представлена в этом рейтинге. Наши расчеты по данным о ВВП по паритету покупательной способности Всемирного банка и данным о патентных заявках в системе РСТ за 2010 г. по Беларуси (15 заявок) показывают, что этот показатель равен 0,13, т.е. он в 100 раз ниже, чем в Финляндии с пятимиллионным населением. Эти данные показывают, что Беларусь пока слабо ориентирована на серьезную конкурентную борьбу на мировых рынках и защита интеллектуальной собственности для этих целей нуждается в серьезной государственной поддержке.

Еще одной важнейшей тенденцией современных инновационных процессов является *расширение сотрудничества в инновационной сфере*. Вышеотмеченные факты подтверждают расширение процессов взаимодействия, что нашло отражение в новом термине, используемом для характеристики современных моделей инноваций – открытые инновации [6]. «Горизонтальное» сотрудничество фирм осуществляется в рамках взаимодействия с подобными фирмами и организациями, «вертикальное» сотрудничество – взаимодействие с поставщиками, потре-

бителями, университетами, научными учреждениями. Современные ИТ-технологии способствуют расширению такого взаимодействия.

Как видно из графика (рисунок 3), в наиболее развитых странах мира до 50 % инновационных предприятий используют возможности кооперации как внутри страны, так и за рубежом. В среднем в ЕС, по данным CIS-2008 [2, с. 81], треть предприятий сотрудничала в процессе инновационной деятельности с другими предприятиями, университетами, научными организациями, причем доля их постоянно увеличивается. Сравнить тенденции развития сотрудничества в развитых странах и Беларуси можно основываясь на данных статистики инноваций. В 2010 г. из 408 инновационных предприятий страны 86 предприятий и организаций (или 21 %) участвовали в совместных проектах по осуществлению инновационной деятельности [7, с. 64]. Но партнерами сотрудничества в 246 инновационных проектах в 80 % случаев были отечественные предприятия и организации. В то же время масштабы взаимодействия инновационных предприятий за рубежом с учеными, специалистами, консультантами гораздо шире.

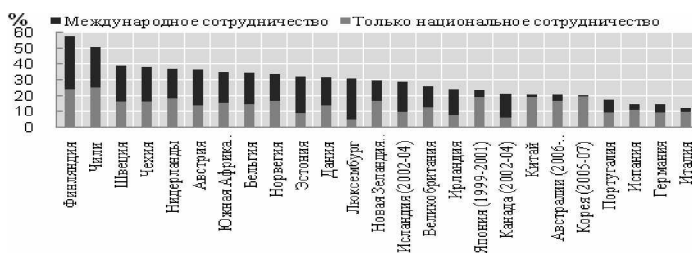


Рисунок 3 – Инновационные фирмы, участвующие в различных видах сотрудничества в 2004–2006 гг., %

Источник: [8].

Высокий уровень участия (50–45 % предприятий) в совместной инновационной деятельности имеют не только такие развитые страны как Финляндия, Дания, Бельгия, но и Эстония, Чехия, Венгрия. К сожалению, в отличие от зарубежной в отечественной статистике инновационное сотрудничество с зарубежными партнерами не отслеживается по странам (за исключением России), что ограничивает глубину аналитических исследований.

Сталкиваясь с усиливающейся международной конкуренцией, увеличивающимися издержками, возрастающей интеграцией различных технологий, многие компании сотрудничают с иностранными контрагентами: поставщиками, покупателями или университетами, для того чтобы идти

в ногу с изменениями, расширять свои рынки сбыта, получить доступ к более широкому кругу идей и технологий, приобрести профессиональные навыки и способности и как результат – представить на рынок новую продукцию или услуги раньше своих конкурентов. Это означает, что взаимодействие фирм нельзя признать только в качестве меры по снижению издержек, скорее оно является мерой для расширения размаха проекта, а также для приобретения компаниями новых навыков. Более того, существующие данные говорят о том, что международное сотрудничество усилилось с течением времени как в сфере науки, так и в сфере международного перелива знаний.

Тесное взаимодействие фирм с научными учреждениями, университетами помогает фирмам осуществлять постоянный мониторинг научных достижений, что позволяет совершенствовать технологии, стимулирует совместное решение проблем и открывает новые возможности для исследований. Государственно-частное партнерство имеет несколько каналов для обмена знаниями. Одним из них является создание объектов интеллектуальной собственности в государственных научных учреждениях, университетах, которые лицензируются затем в фирмах для коммерческого использования. Практически все развитые страны имеют институциональные рамки для такого взаимодействия [1, с. 14]. Доля университетов в международных заявках на патентование по системе РСТ составила в 2010 г. 6 %, исследовательских институтов – 3 %, а общее число заявок университетов возросло с 4 000 в 2 000 г. до 10 000 в 2010 г. [1, с. 15].

Расширение масштабов патентования в международном контексте (система РСТ) характерно не только для развитых стран. Китай в настоящее время является лидером в университетских заявках на патенты по системе РСТ – 12 % всех заявок, Бразилия – 5 %, Великобритания – 6 %. Таким образом, университеты не только развитых стран, но развивающихся стран становятся важнейшими факторами инновационного процесса и расширяют свое участие в коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Однако эти процессы требуют дополнительных частных инвестиций в разработку новых продуктов и процессов, поэтому необходимы инструменты для активизации взаимодействия университетов и частного бизнеса. Эти инструменты включают: поддержку совместных научно-исследовательских проектов, участие в конференциях, совместных публикациях. Практика показывает, что различные каналы технологического трансфера дополняют друг друга. Формирование эффективных институциональных рамок для технологического трансфера, который может принести явные выгоды, требует времени и ресурсов. При этом следует подчеркнуть, что этот процесс

включает не только законодательство, но и культурные изменения, формирование новых институтов.

Инновационные процессы в Беларуси, несмотря на реализацию Государственной программы инновационного развития Беларуси за 2007–2010 гг., не приобрели масштабного размаха. Инновационная активность бизнеса находится в стадии стагнации (в Беларуси – 15–16 %, а развитых странах – более 50 % предприятий осуществляют инновации), наукоемкость ВВП не вышла за рамки 0,6–0,7 %, процессы модернизации технологической базы экономики не позволяют говорить о существенном росте конкурентоспособности национальной экономики. Причины не только в мировом экономическом кризисе, они коренятся в неэффективности национальной инновационной системы, в несоответствии институтов современным задачам инновационного развития. Возможности устойчивого инновационного развития ограничены как слабой восприимчивостью бизнеса к инновациям, так и недостаточной результативностью научного сектора, его неготовностью к предложению научно-технических разработок, привлекательных для инвестиций. Следует добавить, что отечественная статистика инноваций дает еще мало информации политикам.

Показатель инновационной активности обобщенно характеризует результаты инновационной деятельности. Для анализа более важна отраслевая составляющая данного индикатора. В статистическом обзоре инноваций в Беларуси 2010 г. приведены данные о распределении инновационной активности бизнеса по видам экономической деятельности. Анализ позволяет сделать вывод, что наиболее инновационными в отечественной экономике являются производство нефтепродуктов (66,7 %), химическое производство (50 %), производство транспортных средств (47 %), фактически, это те производства, которые задействованы в экспорте товаров. Работа на внешние рынки является действенным мотивом расширения инновационных процессов. Другими видами экономической деятельности, имеющими высокий уровень инновационной активности, являются высоко- и среднетехнологические производства: машиностроительное производство (34,1 %) и производство электрооборудования (43,7 %). Вместе с тем, в отличие от международной практики, в Беларуси низок уровень инновационной активности в отрасли связи (24,5 %), в деятельности, связанной с вычислительной техникой (9,8 %), что свидетельствует о слабой вовлеченности секторов 5 технологического уклада в инновационные процессы.

Несмотря на то, что около половины инновационных предприятий осуществляют научно-исследовательские разработки, уровень этой деятельности не позволяет создавать разработки конкурентоспособные на

мировом рынке. Причина – недостаточный размер финансирования НИОКР как бюджетом, так и бизнесом. Предпринимательский сектор не является значимым инвестором в науку. Ведущая нагрузка в финансировании НИОКР ложится на плечи государства, и доля государства в финансировании науки достаточно стабильна. В течение последних лет бюджетные расходы на науку составляют более половины всех затрат (2005 г. – 58,1 %, 2010 г. – 57,8 %). В развитых странах две трети затрат на науку осуществляет бизнес. Но и бюджетные ассигнования научных затрат в европейских странах (в процентах к ВВП) играют весьма важную роль в финансировании науки, и они существенно выше, чем в Беларуси. В ЕС в 2008 г. в среднем они составляли 0,74 % ВВП. Доля ассигнований из республиканского бюджета в Беларуси за период 2006 – 2009 гг. снизилась с 0,38 % до 0,31 % ВВП, т.е. она ниже, чем в Европе в относительном размере (по отношению к ВВП) более чем в два раза и не имеет тенденции к росту.

Между тем нельзя сказать, что в Беларуси недостаточно средств затрачено на инновации. Сравнение масштаба затрат на инновации в Беларуси с аналогичными издержками европейских стран выявляет интересный факт: относительно объемов реализации продукции затраты на инновации в республике (интенсивность затрат) составляют средне-европейскую величину, но их эффективность существенно ниже. Например, в 2010 г. интенсивность инновационных затрат составляла по данным европейской статистики (CIS-6) во Франции – 2,8 %, Австрии – 3 %, Германии – 3 %, в России – 1,9 %, Польше – 1,7 %, а в Беларуси – 2,2 % (рис. 4). В 2010 г. затраты на инновации составляли в стране сумму в два раза большую, чем затраты на науку (затраты на инновации 2 793 млрд руб., а затраты на исследования и разработки – 1 072 млрд руб.). Следовательно, масштаб затрат на инновации сопоставим со многими странами Европы. Ключевой вопрос – это структура затрат и эффективность реализации.

Сопоставление структуры инновационных затрат со странами ЕС показывает, что в Беларуси основная часть расходов идет на закупку оборудования и машин, т.е. фактически инновационная активность направлена на модернизацию техники, износ которой достаточно велик. В 2010 г. 88,4 % всех затрат на инновации в промышленности были направлены на приобретение машин и оборудования, и только 7,6 % из них были направлены на научные исследования, причем в основном они были выполнены собственными силами (6,9 % затрат) [7]. В развитых и многих развивающихся странах Европы доля затрат на НИОКР в инновационных затратах составляет 50–30 %, и четверть их выполняется сторонними организациями (НИИ, университетами). Недостаточное

научное обеспечение технологических процессов, обновления продукции является одной из причин того, что инновационная продукция страны не конкурентоспособна на внешних рынках.

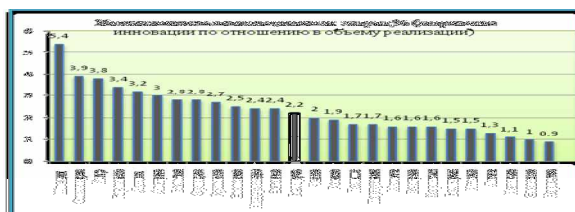


Рисунок 4 – Интенсивность инновационных затрат

Источник: данные Евростата (CIS-6) и Белстата.

Исследование выявило несколько проблем и ограничений инновационной деятельности в Беларуси. Во-первых, стагнация инновационной деятельности в масштабах экономики. Отдельные показатели высокой инновационной активности в секторе средневысоких технологий не влияют на общую картину и касаются ограниченного числа предприятий страны. Во-вторых, смещение приоритетов инновационной деятельности в сторону наименее интеллектуальных ее видов (сокращение затрат на научные исследования и разработки, патентование). В-третьих, снижение результативности инновационной деятельности (низкая доля новой продукции для рынка в объеме реализации, сокращение поставок инновационной продукции на экспорт). В-четвертых, низкая инновационная культура участников инновационного процесса, слабое осознание современных моделей инноваций, недооценка значения сотрудничества и кооперации, слабое знание рынков. Стагнация инновационных процессов во многом связана с недостаточным финансированием науки, что отражается на публикационной активности ученых, уровне международного патентования изобретений, слабым косвенным стимулированием инновационной активности бизнеса.

Список литературы

1. World Intellectual Property Report (2011). The Changing Face of Innovation.
2. Science, Technology and Innovation in Europe. Eurostat, 2011.
3. SCImago. (2007). SJR [Electronic resource]. — SCImago, 2011. – Mode of access: <http://www.scimagojr.com>. – Date of access: 04.04.2012.

4. Innovation Union Scoreboard (2010). The Innovation Union's performance scoreboard for Research and Innovation. 1 February 2011. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.proinno-europe.eu/metricS>. – Date of access: 04.04.2012.

5. The Global Innovation Index 2011. Accelerating Growth and Development. INSEAD.

6. Богдан, Н. И. Открывая модель инновационного процесса и трансформация индикаторов инновационного развития / Н. И. Богдан // Белорусский экономический журнал. – 2008. – № 4. – С. 59–74.

7. Об инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2010 году // Статбюллетень, Белстат, 2011.

8. Measuring Innovation: A New Perspective, OECD, Paris, 2010.

The article describes the features of the innovation process in a global world, problems of measuring and monitoring of innovation, determines the strategic direction of modern innovation policy. The characteristics of innovative activities of Belarus in the context of European evaluation of innovations have been done.

Богдан Нина Ивановна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры национальной экономики и государственного управления факультета менеджмента Белорусского государственного экономического университета, Минск, Беларусь.

УДК 330.34.014

С. А. Пелих, И. П. Сидоров, М. В. Городко

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА КАК ЗАЛОГ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Рассматриваются проблемы инновационной экономики и развития. Авторами поднимаются вопросы интеллектуального потенциала и приводятся примеры из зарубежного опыта в этой области. Предлагаются шаги, которые позволят преодолеть последствия мирового кризиса.

Как известно, инновационная экономика обеспечивает выпуск наукоемкой продукции в объеме 25–30 % ВВП. Естественно, что этим достигается темп роста ДС (добавленной стоимости) выше темпа роста ВВП.

Необходимо, чтобы в нашей стране не менее 3 % от ВВП расходовалось на научные исследования и продукция была 5–6 технологических укладов. В

своей монографии «Вступая в XXI век» известный американский ученый Д. Кеннеди приводит перечень такой продукции:

- 1) космическая техника – 20000 % ДС;
- 2) авиационная продукция и продукция ВПК – 2500 % ДС;
- 3) компьютеры и программное обеспечение – 1700 % ДС;
- 4) мобильная связь – 1100 % ДС;
- 5) бытовая техника – 25 % ДС;
- 6) автомобили и тракторы – 23–30 % ДС;
- 7) нефтехимия – 17 % ДС;
- 8) продукция АПК – 4–7 % ДС.

Имеет ли Беларусь интеллектуальные и материальные предпосылки для выпуска продукции с ДС не ниже 1000 %? У нас 2 авиаремонтных предприятия и десятки предприятий ВПК. Еще Советский Союз вложил около 25 млрд долл. США и создал у нас целую отрасль по производству компьютеров и мобильной связи.

Сейчас разрабатывается промышленная политика, и в ней, надо полагать, будут выработаны важные направления и приоритеты. Это даст возможность Беларуси избежать последствий мирового кризиса.

При любом из возможных сценариев развертывания глобального кризиса, подъем экономики Республики Беларусь, России и Украины возможен только на основе нового технологического уклада при наличии самодостаточной, опирающейся на внутренние источники денежного предложения кредитно-финансовой системы. Ключевая идея формирования эффективной антикризисной стратегии заключается в опережающем становлении базисных производств нового технологического уклада в экономике наших стран и ее скорейшем выводе на связанную с ним длинную волну экономического развития. Для этого необходима концентрация ресурсов в развитии составляющих новый технологический уклад производственно-технических комплексов, что предполагает проведение целенаправленной денежно-кредитной политики. Создание необходимой для этого системы макроэкономического регулирования, включающей механизмы денежно-кредитной, налоговой, бюджетной и валютной политики, ориентированность на становление ядра нового технологического уклада, должно стать стержнем инновационной стратегии. Необходимым условием ее успеха является достижение синергетического эффекта, что предполагает комплексность формирования сопряженных кластеров производств нового уклада и согласованность макроэкономической политики с приоритетами долгосрочного технико-экономического развития.

В силу объективной неопределенности результатов нововведений, нелинейности связанных с их внедрением экономических эффектов, значительная часть которых является экстермальными, механизмы рыночной кон-

курении не обеспечивают оптимизации использования имеющегося научно-технического и интеллектуального потенциалов. Это предопределяет критическую зависимость процессов накопления и реализации интеллектуального потенциала от общей культуры хозяйственной деятельности, политики государства, на которую приходится от 30 % до 50 % расходов на науку и образование, финансирование долгосрочных инвестиций в развитие инфраструктуры, а также поддержание благоприятного инновационного климата.

Коренное изменение регуливающей роли государства в современном мире, обретение им нового качества – информационно-аналитического, прогнозирующего, стратегического, а потому социального и демократического – стало важнейшим итогом постиндустриальной революции. Поэтому формирование современного государственного развития – важнейшая стратегическая задача в нынешних условиях.

Становление нового технологического уклада происходит путем формирования кластеров технологически сопряженных производств, образующихся по направлениям распространения его ключевого фактора. Ведущую роль в координации инновационных процессов в кластерах технологически сопряженных производств играют крупные компании и бизнес-группы. Они являются системными частями инновационного процесса, который проходит в разных звеньях инновационной системы. Крупные наукоемкие компании могут взять на себя масштабные финансовые и технологические риски при разработке новых технологий. Такие компании контролируют сбытовые каналы, являются владельцами форматов и стандартов, что становится важным конкурентным преимуществом на высокотехнологических рынках, они создают и развивают технологические платформы.

Поучительным представляется опыт японских кейрацу или корейских чаболей, обеспечивающих решение задач расширения планового горизонта рыночных агентов, концентрации ресурсов на прорывных направлениях НТП с опорой на государственное индикативное планирование и преобладание стратегических инвесторов (поставщики, потребители, банки) среди своих акционеров. В их состав обязательно входит банк, участие которого в деятельности является определяющим.

Создание таких компаний – стратегическая задача государственного управления наших стран. В Беларуси, например, это могут быть ТНК в нефтехимическом секторе, сельскохозяйственном машиностроении, оптико-электронном машиностроении и т.д. Необходимо восстановление длинных технологических цепочек разработки и производства наукоемкой продукции. Критерием выбора такой продукции является высокая добавленная стоимость. Для этого следует, с одной стороны, провести воссоединение разорванных приватизацией или неумелым руководством технологически

сопряженных производств, а с другой стороны, стимулировать развитие новых наукоемких компаний, доказавших свою конкурентоспособность.

Формирование антикризисной стратегии должно предусматривать:

- создание системы стратегического планирования, способной выявлять перспективные направления экономического роста, а также направлять деятельность государственных институтов развития на их реализацию;
- формирование каналов финансирования проектов создания и развития производственно-технологических комплексов нового технологического уклада и сфер потребления их продукции;
- настройку макроэкономической политики на обеспечение благоприятных условий инновационной деятельности.

Система стратегического планирования должна включать: выбор приоритетов технико-экономического развития; инструменты и механизмы их реализации; институты организации соответствующей деятельности и методы контроля за достижением необходимых результатов.

В Китае для составления концепции развития до 2050–2100 гг. было привлечено 52 группы ученых-экспертов с проведением оппонирования этих концепций.

Для достройки системы стратегического планирования необходимо ввести нормы ответственности за достижение планируемых результатов и связать с ней инструменты макроэкономической политики. Решение первой задачи требует установления правовых норм экономической ответственности организаций и административной ответственности руководителей за выполнение устанавливаемых правительством целевых показателей развития.

Ориентация налогово-бюджетной политики на цели развития предполагает снижение налоговой нагрузки на все виды инновационной и высокотехнологической деятельности, а также приоритетное выделение бюджетных ассигнований на поддержку критически значимых для становления нового ТУ государственных расходов. Исходя из структуры этого технологического уклада и опыта передовых стран, необходимо как минимум полуторакратное увеличение государственных расходов на здравоохранение и образование, являющихся несущими отраслями нового технологического уклада, двукратное увеличение ассигнований на науку. При этом увеличение финансирования следует концентрировать на перспективных направлениях развития нового технологического уклада, в которых наши организации имеют конкурентные преимущества. В частности, необходимо на порядок увеличить финансирование научных разработок в сфере молекулярной биологии, геномной инженерии и клеточных технологий, изготовления нанотехнологического оборудования, лазерных технологий, гелиоэнергетики, нанопорошков и новых материалов. Важной составляющей бюджетной по-

литики должна стать ориентация госзакупок на приобретение высокотехнологической продукции отечественного производства.

В этих условиях денежная эмиссия должна иметь целевой характер и канализоваться государством в приоритетных направлениях роста экономической активности. Многие критически важные для становления нового технологического уклада расходы, включая финансирование фундаментальных исследований, создание телекоммуникационной инфраструктуры, проведение испытаний новых технологий и т.д., могут быть осуществлены только при бюджетной поддержке, которая сейчас уходит на строительство жилья. Скорейшее внедрение ипотеки, предусмотренное решением 4 Всебелорусского собрания, освободит для этого значительные бюджетные средства.

В период реализации антикризисной политики не следует ограничивать дефицит бюджета, финансируя его за счет внутренних источников и покрывая рост государственных заимствований путем эквивалентной эмиссии денег на рефинансирование коммерческих банков под залог государственных обязательств. При этом доходность последних не должна превышать среднюю норму прибыли в обрабатывающей промышленности. Дефицит бюджета может составлять 60 % ВВП, как это предложено решениями Маастрихтского договора. Китай, например, с самого начала реформ умело использует внутренние заимствования.

В условиях мирового кризиса развитие финансового сектора страны возможно только на основе *опережающего роста внутреннего платежеспособного спроса в сравнении с внешним*. В этой связи реструктуризация финансового сектора должна ориентироваться на рост банковской системы в сочетании с ограничением финансовых спекуляций и стимулированием долгосрочных инвестиций, с институтами развития и венчурного финансирования. При этом поддержка государством коммерческих банков должна быть ограничена предоставлением только целевых кредитов с соблюдением следующих принципов: равный доступ к госпомощи, ограничение поддержки во времени и в масштабах, участие самих банков в антикризисных мерах, недопустимость получения выгод от господдержки акционерами.

Важным условием реализации собственной антикризисной стратегии является отказ от использования зарубежных рейтинговых агентств для оценки надежности тех или иных заемщиков.

Концентрация денежной эмиссии на рефинансировании коммерческих банков под обязательства производственных предприятий создает конкуренцию между банками за клиентов в среде производственных предприятий ради доступа к рефинансированию со стороны Центрального банка. В результате кредитный рынок из рынка продавца, монополизированного крупными коммерческими банками, превратится в рынок покупателя, конкурентная борьба на котором повлечет снижение процентных ставок. При этом ставка рефинан-

сирования не должна превышать среднюю норму прибыли в обрабатывающей промышленности (в соответствии с международной практикой она должна находиться в пределах 4–6 %), а сроки предоставления кредитов – соответствовать типичной длительности научно-производственного цикла производства машиностроительной продукции (2–5 лет).

В наших странах требуется серьезное внимание к основополагающим монетарным факторам. Прежде всего, к наполнению экономики соответствующей денежной массой. Так Беларусь имеет всего 13 % денежной массы от ВВП, занимая 137 место в мире. Россия и Украина имеют в два раза больше, но все равно это значительно меньше 100 %.

В условиях нарастающей дестабилизации мировой валютно-финансовой системы нужно, с одной стороны, защитить внутренний рынок от набегов быстро увеличивающихся масс иностранного спекулятивного капитала, а с другой стороны, расширять сферу использования собственной валюты.

Для *расширения сферы использования рублей в международных расчетах* необходимо перейти на ценообразование и внешнюю торговлю за рубли, обеспечить рублевое кредитование экспорта товаров, а также максимально удешевить операции по обмену национальных валют интегрированных государств СНГ. Последняя задача может быть решена при помощи Межгосбанка СНГ, который, имея корреспондентские отношения с центральными банками всех государств Содружества, может на порядок снизить транзакционные издержки валютнообменных операций. Можно также воспользоваться механизмом валютных свопов, широко используемых ФРС США и Китаем для поддержания спроса на свою валюту и расширения возможностей кредитования торговли.

После принятия всех перечисленных выше мер возможно *наращивание денежного предложения* как необходимое условие поддержания внутреннего спроса, подъема инвестиционной и инновационной активности. В отличие от эмитентов мировых валют кризис в наших странах вызван не избытком денежного предложения и связанных с ним финансовых пузырей, а хронической недомонетизацией экономики, которая длительное время работала на износ вследствие острого недостатка кредитов и инвестиций. Наша экономика нуждается в существенном расширении денежного предложения для восстановления внутреннего рынка, подъема инновационной и инвестиционной активности в целях модернизации и опережающего развития.

Формирование опирающейся на внутренние источники финансово-инвестиционной системы позволит наращивать и максимально использовать сбережения, более трети которых в течение всего постсоветского периода выводились за рубеж. Это создаст условия для повышения нормы накопления. В Беларуси последние 10 лет норма сбережений населения составляет

двухмесячный средний доход. В Китае, например, норма сбережения составляет тринадцатимесячный доход.

Кроме адекватной денежно-кредитной политики, инновационная стратегия должна включать активную *промышленную политику*, стимулирующую «точки роста» в общей депрессивной среде. При этом наибольшее значение имеют точки роста с большим мультипликатором, стимулирующие экономическую активность в большом числе технологически сопряженных производств.

Значительное увеличение денежного предложения, предусматриваемое антикризисной стратегией, требует кардинального повышения эффективности экономической политики в целях подавления инфляции. Инфляция вызывается в основном перманентным повышением цен до мировых. Следует осуществить переход масштаба цен до мировых.

Важнейшей задачей инновационной политики является проблема создания интеллектуального потенциала нашей страны. Эффективность использования интеллектуального капитала в наших странах – это прежде всего проблема создания, защиты и капитализации. Действительно, в капитале субъектов хозяйствования западных стран интеллектуальный капитал составляет 85–98 %.

Нам не удалось поднять все проблемы инновационного развития, но важнейшие из них авторы попробовали обозначить.

In article problems of innovative economy and development are considered. Authors bring up questions of a mental potential and examples from foreign experience in this area are resulted. Steps which will allow to overcome consequences of world crisis are offered.

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

Сидоров Иван Петрович – аспирант Академии управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Беларусь.

Городко Михаил Викторович – аспирант Академии управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Беларусь.

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РЕГИОНАЛИЗАЦИИ

УДК 339.137

П. П. Алтухов

ОЦЕНКА УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Проведен анализ конкурентоспособности российской экономики на основе Индекса глобальной конкурентоспособности. Произведена оценка действий, направленных на улучшение конкурентоспособности Российской Федерации. Проанализирован ряд факторов, влияющих на конкурентоспособность национальной экономики в условиях глобализации мировой экономики.

Процессы глобализации актуализируют проблему конкурентоспособности национальных экономик. Одной из наиболее авторитетных организаций, которая занимается экспертно-аналитическими исследованиями в данной области, является Всемирный экономический форум (World Economic Forum). Деятельность этой неправительственной организации направлена на поддержание и развитие международных отношений, сотрудничества, партнерства государства и бизнеса.

Для оценки глобальной конкурентоспособности специалисты Всемирного экономического форума разработали собственную методику, которая заключается в комбинировании открытой статистической информации, результатов глобальных опросов руководителей, менеджеров, аналитиков крупнейших компаний. Исследование проводится совместно с зарубежными партнерскими организациями, располагающимися в странах – участницах форума.

Исследование сопровождается составлением рейтинга стран мира по показателю экономической конкурентоспособности, на основе Индекса глобальной конкурентоспособности (GCI) и Индекса конкурентоспособности бизнеса (BCI). Особенность данной методики в том, что «ранжирование осуществляется на основе сводного индекса конкурентоспособности» [1, с. 27], который определяется измерением индексов таких факторов, как: «макроэкономическая стабильность», «качество институтов», «инфраструктура», «здоровье и начальное образование», «высшее образование и профессиональная подготовка», «эффективность рынка товаров и услуг», «эффективность рынка труда», «развитость финансового рынка», «технологический уровень», «размер внутреннего рынка», «инновационный по-

тенциал», а также «конкурентоспособность компаний». Каждому из них соответствует определенное количество индикаторов. Данный метод позволяет наиболее комплексно оценить экономическую конкурентоспособность страны.

Являясь постоянным участником ВЭФ с 1987 г., Россия включена в перечень стран, ранжируемых по данному индексу. Динамика рейтинга Российской Федерации в Индексе глобальной конкуренции приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Положения, занимаемые Российской Федерацией в Индексе глобальной конкурентоспособности

Год	Положение в рейтинге
2002–2003	64 (66)*
2003–2004	70
2004–2005	70
2005–2006	75
2006–2007	62
2007–2008	58
2008–2009	51
2009–2010	63
2010–2011	63

Источник: собственная разработка автора на основе Индекса глобальной конкурентоспособности [2–9].

В период с 2002 по 2004 годы Россия занимала примерно 64–70-е места из 104–117 стран [2, с. 4, 11–12], [3, с. 15, 26, 36, 43–44]. Однако после того как был произведен перерасчет рейтинга в связи с частичным изменением критериев оценок индекса в 2005 году, Россия переместилась на 75-е место [4, с. 17, 20, 25–26].

Падение в рейтинге России отмечалось, несмотря на высокие темпы роста ВВП и увеличивающиеся доходы от подорожания нефти и других сырьевых товаров. Это падение также свидетельствовало об ослаблении конкурентоспособности страны в целом, которое происходило даже на фоне того, что ведущие международные рейтинговые агентства повышали рейтинги финансовой надежности страны.

Несмотря на достаточно низкое место в рейтинге, ВЭФ определяет Россию в группу стран, которая находится на стадии эффективного эконо-

¹ После пересмотра формулы расчета Индекса конкурентоспособности.

мического развития, в принципе способна при сохранении благоприятного экономического положения в мире осуществлять структурные институциональные реформы.

После значительного спада в рейтинге, в 2009 и 2010 гг. Россия продолжает занимать 63-ю позицию [9, с. 15, 27, 286–287]. Основные проблемы для России связаны со слабостью ее государственных институтов, страна занимает по этому показателю 118-е место. По показателю защиты прав собственности Россия занимает лишь 126-е место, по оказываемому незаконному давлению (этот показатель связан с уровнем коррупции в государстве) – 114 место. Слабые стандарты корпоративного управления – 119-е место. Позиции по всем этим параметрам за прошедший год лишь ослабли. Помимо этого, Россия оказалась на последних позициях по таким параметрам, как устойчивость банков (129-е место из 139 стран), инфляция (125), развитие финансового рынка (125).

Прслеживая общие закономерности изменения конкурентоспособности России по данным аналитического исследования ВЭФ, представляется важным оценка того, что планируется предпринять для улучшения конкурентоспособности Российской Федерации. Для этого проанализируем основные факторы, влияющие на конкурентоспособность экономики.

Одной из причин низкого рейтинга конкурентоспособности России в Индексе глобальной конкурентоспособности за последние годы является недостаточная *инновационная база экономики*. Многие российские экономические проблемы, не только экономического характера, являются следствием неготовности экономики к современной конкурентной борьбе ввиду ее отсталости. Благоприятное развитие большинства современных экономик определяется эффективностью фундаментальных научных исследований, развитием интеллектуального капитала, созданием инноваций и использованием их внедрения в конкретные технологические направления и отрасли. По решению Президента РФ создаются условия для формирования инновационного предпринимательства и венчурных инвестиций [10, с. 10].

Другим немаловажным фактором конкурентоспособности является *образование и наука*. Россия в значительной степени растеряла свой интеллектуальный потенциал из-за «утечки мозгов» с начала 90-х гг. Требуется предпринять серьезные усилия с целью воссоздания конкурентоспособного образования и науки. Правительством предлагается ряд действий, направленных на сокращение отставания, среди которых выделим автоматическое признание дипломов и ученых степеней лиц, получивших образование в ведущих вузах мира, и упрощение миграционного режима для высококвалифицированных иностранных специалистов, желающих работать в нашей стране. Также не следует забывать о создании наукоградов с привлечением молодых специалистов.

Состояние конкурентоспособности государства во многом зависит от его *имиджа*. В современном глобализирующемся мире влияние имиджа, или национального бренда, чрезвычайно велико. Достойный имидж по праву считается серьезным фактором конкурентоспособности в глобальном процессе. Имидж государства свидетельствует о его политической и экономической силе, богатстве и уровне развития культуры, является показателем его авторитета и успешности действий на международной арене. Поэтому создание определенных инфраструктурных проектов, а также проведение в России международных спортивных соревнований – это реальный шанс не только обновить инфраструктуру, но и подняться в глазах мировой общественности.

В системе достижения конкурентоспособности важная роль принадлежит *региональной интеграции* как средству эффективной защиты от вызовов глобализации. Россия в этом плане представляет собой слабоинтегрированное образование, но в то же время потенциально имеет в распоряжении сразу несколько векторов включения в региональные интеграционные образования.

Еще одним ключевым фактором конкурентоспособности является *информационная инфраструктура*. Как свидетельствует международный опыт, высокие технологии, в том числе информационные, стали локомотивом эффективного социально-экономического развития многих стран мира. Современное общество – информационное общество: оно характеризуется высоким уровнем развития информационных технологий и их интенсивным использованием гражданами, бизнесом и органами государственной власти, что помогает им успешно конкурировать в глобальной среде. Поэтому в планах развития существует программа распространения широкополосного Интернета по всей России, что будет являться дополнительным удобством для бизнеса. Еще одним перспективным проектом является интеграция банковских и публичных услуг на основе платежных карт, что так же будет являться инструментом борьбы с коррупцией.

Кроме вышеперечисленных, нельзя не отметить следующие факторы конкурентоспособности государства: *«качество институтов»*, *«конкурентоспособность компаний»*, *«развитость финансового рынка»*. Исходя из серьезных проблем, связанных с ними, Президентом были утверждены беспрецедентные программы. Например, по приватизации крупных государственных активов; по созданию специального суверенного фонда, который бы способствовал разделению рисков вместе с иностранными инвесторами при совместных инвестициях в ключевые объекты модернизации. С 1 января 2011 г. был отменен налог на доходы от реализации ценных бумаг при осуществлении долгосрочных инвестиций. Политика государства будет направлена на максимальное расширение возможностей государственных институтов.

В ситуации жесткой глобальной конкурентной среды серьезным фактором конкурентоспособности становится *профессионализация государственного управления*. Не решив задач в этом направлении, не удастся решить в целом проблему конкурентоспособности Российского государства со странами в мире.

Анализ Индекса глобальной конкурентоспособности за прошедшие годы показывает, что Российская Федерация занимает низкие места в рейтинге, даже несмотря на достаточно субъективные критерии оценки конкурентоспособности, модель которой постоянно совершенствуется. Вместе с этим можно отметить, что выводы, сформулированные ВЭФ в отношении Российской Федерации, являются достаточно обоснованными, и рекомендации по повышению рейтинга России следует использовать при проведении государственной политики в области инновационного развития, образования и науки, региональной интеграции, информационной инфраструктуры, а также совершенствовании финансового рынка.

Используя критерии оценки по рассмотренным индексам в качестве ориентира роста конкурентоспособности Российской Федерации на мировой арене, важно не забывать о существовании критериев внутренних, национальных. Их система слабо разработана, но без сомнений можно заявить, что эти критерии должны служить росту общего благосостояния. Для этого можно обозначить конкретные ориентиры: качество и доступность образования, прирост рождаемости населения, сокращение смертности, реальное обеспечение прав и свобод граждан, эффективная некоррупцированная судебная система, в которой количество гражданских исков преобладает над уголовными делами, что является показателем свободного гражданского общества.

Список литературы

1. Сильвестров, С. Н. Модернизация и конкурентоспособность российской экономики / С. Н. Сильвестров. – СПб.: Алетейя, 2010. – С. 27.
2. Лопес-Кларос, А. Индекс глобальной конкурентоспособности 2003/2004 / А. Лопес-Кларос // Резюме для руководства. Всемирный экономический форум. – 2004. – С. 4, 11–12.
3. Лопес-Кларос, А. Индекс глобальной конкурентоспособности 2004/2005 / А. Лопес-Кларос // Резюме для руководства. Всемирный экономический форум. – 2005. – С. 15, 26, 36, 43–44.
4. Лопес-Кларос, А. Индекс глобальной конкурентоспособности 2005/2006 / А. Лопес-Кларос // Резюме для руководства. Всемирный экономический форум. – 2006. – С. 17, 20, 25–26.

5. Лопес-Кларос, А. Индекс глобальной конкурентоспособности 2006/2007 / А. Лопес-Кларос // Резюме для руководства. Всемирный экономический форум. – 2007. – С. 24–28.
6. Лопес-Кларос, А. Индекс глобальной конкурентоспособности 2007/2008 / А. Лопес-Кларос // Резюме для руководства. Всемирный экономический форум. – 2008. – С. 10.
7. Лопес-Кларос, А. Индекс глобальной конкурентоспособности 2008/2009 / А. Лопес-Кларос // Резюме для руководства. Всемирный экономический форум. – 2009. – С. 10, 21, 288–289.
8. Лопес-Кларос, А. Индекс глобальной конкурентоспособности 2009/2010 / А. Лопес-Кларос // Резюме для руководства. Всемирный экономический форум. – 2010. – С. 22, 26, 40–47, 281–282.
9. Лопес-Кларос, А. Индекс глобальной конкурентоспособности 2010/2011 / А. Лопес-Кларос // Резюме для руководства. Всемирный экономический форум. – 2011. – С. 15, 27, 286–287.
10. Выступление Президента РФ Медведева Д.А. на форуме в Давосе, январь 2011 // Пресс-служба Кремля, 2011. – С. 10.

The analysis of the competitiveness of the Russian economy on the basis of the Global Competitiveness Index. The evaluation of actions aimed at improving the competitiveness of the Russian Federation. We analyze a number of factors affecting the competitiveness of national economies in a globalizing world economy.

Алтухов Павел Павлович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и стратегического управления экономического факультета Владимирского государственного университета, Владимир, Россия. E-mail: Vlgy@bk.ru.

УДК 339.194 (476.6)

А. Л. Белоусов

КОНТРАБАНДА СИГАРЕТ КАК ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ БЕЛОРУССКО-ПОЛЬСКОГО ПРИГРАНИЧЬЯ

Рассматриваются состояние, причины и тенденции развития одной из важнейших составляющих теневой экономики белорусско-польского приграничья – контрабанды сигарет.

Проблема теневой экономики, ее причины и последствия для белорусского общества и государства в последнее время находится в центре внимания политиков и экономистов. Отсутствие официальных и достоверных данных о ее размере значительно затрудняет ее исследование, а также является преградой для проведения эффективных мероприятий, направленных на ее ограничение.

Под теневой экономикой принято понимать деятельность, приносящую доход, которая осуществляется без выполнения ее участниками соответствующих обязанностей, уплаты необходимых налогов и с нарушением действующих правовых норм. К участникам теневой экономики относятся как зарегистрированные налогоплательщики, которые только отчасти декларируют свои доходы, так и неидентифицированные и незарегистрированные лица, полностью действующие вне рамок налоговой системы.

По мнению Анны Башлаковой, удельный вес теневого сектора экономики Беларуси составляет 22 % [1]. В Гродненской области он значительно выше.

Одной из важнейших составляющих теневой экономики в западных областях Беларуси, граничащих с Польшей, является контрабанда сигарет. Данное явление во многом обусловлено специфическими социальными факторами, которые существенно затрудняют борьбу в этой сфере теневой экономики по обе стороны границы. Цена белорусских контрабандных сигарет, выведенных на польский рынок, не учитывает налогов, благодаря чему делает их привлекательными для потенциальных потребителей. Приобретая контрабандные сигареты, покупатель получает схожий в его представлении товар, но по значительно низкой цене. В связи с этим покупатель контрабандных сигарет, хотя и осознает, что участвует в нелегальной сделке, однако не чувствует себя преступником, так как приобретает товар, в принципе не являющийся нелегальным продуктом в его сознании. Чувство того, что покупка контрабандных сигарет противоречит фискальным интересам польского государства, редко бывает самодостаточным фактором, который бы приводил к негативному социальному восприятию данного явления теневой экономики. С другой стороны, белорусы – продавцы контрабандных сигарет – воспринимают себя чуть ли не в качестве «народных экспортеров», которые способствуют сбыту продукции ОАО «Гродненская табачная фабрика “Неман”» и тем самым содействуют росту белорусской экономики, и поэтому не находятся в конфликте с правом.

По мнению экспертов, около 10 % польского табачного рынка – это контрабандные сигареты, а также сигареты, произведенные на польских нелегальных фабриках. Потери государственного бюджета Польши, связанные с неуплатой акцизов на сигареты и НДС, в год превышают 1 млрд долл. США.

По данным организации нанимателей Польши, объем реализации нелегальных сигарет на польском рынке за последние четыре года вырос на 134 %. С другой стороны, анализируя статистическую информацию таможенной службы Польши можно сделать вывод, что только в 2010 г. было задержано почти 750 млн штук нелегальных сигарет [2].

Основными странами – поставщиками контрабандных сигарет в Польшу являются Беларусь, Украина, Россия, Молдова и Китай. Представители табачной отрасли Польши выделяют две главные причины, способствующие развитию данного сектора теневой экономики.

Первая причина – огромная рентабельность деятельности, связанной с контрабандой и реализацией сигарет. Разница между средней ценой пачки сигарет в Беларуси (около 0,7 долл. США) и Польше (около 3 долл. США) составляет 2,3 долл. США. При этом средняя цена продажи пачки контрабандных белорусских сигарет в Польше – около 1,5 долл. США. Таким образом, рентабельность деятельности в этой сфере теневой экономики превышает 100 %. Если представить себе, что максимально загруженный TIR в состоянии перевести 500 тысяч пачек сигарет, то это может принести его владельцам около 400 тысяч долл. США чистого дохода. При этом необходимо учитывать, что до 2011 г. Польша в основном являлась транзитной страной, так как большинство контрабандных сигарет попадало на рынок Германии, Франции или Великобритании, где пачка сигарет стоит уже от 5 до 8 евро соответственно.

Вторая причина – относительно мягкое наказание. В Польше членам организованных преступных групп, связанных с международной табачной мафией, суды выносят приговоры от года до нескольких лет ограничения свободы. Мелкие индивидуальные белорусские контрабандисты ограничиваются штрафом в размере от нескольких сотен до нескольких тысяч польских злотых и конфискацией нелегального товара, реже – конфискацией транспортного средства. Таким образом, риски, связанные с ведением данного вида деятельности, не велики, а прибыльность сопоставима с доходами от контрабанды и продажи наркотиков.

На белорусско-польской границе существуют три вида контрабандной деятельности. Первый – это индивидуальная деятельность, осуществляемая физическими лицами за собственный незначительный счет. В этом случае партия нелегально перевозимых в Польшу сигарет не превышает нескольких блоков.

Для осуществления второго вида контрабанды используется труд так называемых «муравьев/mgówek» – лиц, занятых перевозкой через границу автомобильным или железнодорожным транспортом сигарет третьих лиц. Часто на обратном пути «муравьи» перебрасывают через польско-белорусскую границу мелкие и средние партии контрабандной одежды,

обуви, бытовой техники, электроники и т.д. За свою работу они получают от владельцев нелегального товара определенное денежное вознаграждение. С польской стороны границы для этих целей организуются так называемые консолидационные пункты, которые собирают товар до определенного объема (например, сигареты до нескольких миллионов штук), чтобы затем осуществить его дистрибуцию в восточном и западном направлениях соответственно.

Третий вид контрабанды – это особо крупная контрабанда, организованная международными преступными группами с использованием TIR-ов, автобусов и поездов.

Объем теневой экономики Польши, связанный с оборотом табачных изделий, а также утерянные налоговые доходы бюджета польского государства представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Взаимосвязь объемов теневой экономики и потерянных налоговых доходов государственного бюджета Польши, в млн злотых

Можно с большой долей вероятности предполагать, что в ближайшие 5–7 лет теневая экономика белорусско-польского пограничья, связанная с контрабандой сигарет будет возрастать значительными темпами, что обусловлено систематическим повышением цен на сигареты в Польше, с целью приспособления ставки акциза к минимальному уровню, установленного законодательством ЕС. В связи с этим Министерство финансов Польши планирует постепенное увеличение ставки акциза на сигареты с нынешних 70 евро до 90 евро за 1000 штук в 2018 г.

Несомненно, что налоговая политика Польши косвенно отразится и на цене белорусских сигарет, которая повысится как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

В 2011 г. табачные концерны продали в Польше 55,6 млрд сигарет, что на 3 % меньше, чем в 2010 г. За последние пять лет объем легального польского рынка сигарет сократился на 25 %, что обусловлено постоянным ростом розничной цены табачных изделий, за этот период он составил 90 %. К 2018 г. прогнозируется, что легальный рынок сигарет в Польше

сократится еще как минимум на 15 %. НДС и акциз в розничной цене пачки сигарет в 2011 г. в Польше уже превысил 80 %. На конец 2012 г. средняя розничная цена пачки сигарет может достигнуть 11 злотых.

Наиболее чувствительными к росту цен являются клиенты, приобретающие самые дешевые марки сигарет. Именно они часто осуществляют поиск альтернативных продуктов в виде сигарет, происходящих из нелегальных источников. Из данных табачных концернов вытекает, что в 2011 г. сигареты из нелегальных источников составляли около 15 % всего польского рынка табачных изделий, и по сравнению с 2010 г. их удельный вес увеличился на 3 %.

Удельный вес теневой экономики Польши на рынке табачных изделий в разрезе воеводств представлен в таблице.



Рисунок 2 – Карта Польши с воеводствами

Таблица – Удельный вес теневой экономики Польши на рынке табачных изделий в разрезе воеводств

Название воеводства	Удельный вес теневой экономики рынка сигарет, %
Подляшское	53
Люблинское	50
Варминьско-Мазурское	39
Подкарпатское	20
Лодзинское	20
Мазовецкое	18
Свентокшиское	9
Силезское	6
Куявско-Поморское	6

Продолжение таблицы

Малопольское	5
Любушское	5
Поморское	4
Опольское	3
Великопольское	2
Нижнесилезское	1
Западно-Поморское	1

Источник: DNP research in Poland, агентство MASMI, ноябрь 2010 г., исследование проведено по заданию BAT.

Как видно из таблицы, наибольшее развитие сектор теневой экономики, связанный с нелегальным обращением сигарет, получил в восточных воеводствах Польши, граничащих с Гродненской и Брестской областями Беларуси, а также Калининградской областью Российской Федерации.

Принимая во внимание планируемое поэтапное повышение акциза на сигареты и вызванный этим рост цен на легальные табачные изделия, можно с уверенностью предположить, что все более значительная часть контрабандных сигарет будет оставаться на территории Польши. Это предположение вытекает из того, что в последнее время наблюдается постепенное сокращение разницы между ценой табачных изделий в Польше и других стран ЕС (например, Германии) и соответственно растущая привлекательность польского рынка для граждан Беларуси, жителей Гродненской области, занимающихся контрабандой.

Географический анализ нелегальной торговли табачными изделиями в Польше убедительно свидетельствует о большом потенциале роста исследуемой проблемы. Уменьшение значения Польши как транзитной страны для контрабандных сигарет, с одновременным увеличением значения в качестве целевого рынка, может привести к росту продажи контрабандных табачных изделий на территории Польши до уровня, который наблюдается в настоящее время в восточных воеводствах страны, т.е. превысить 50 % рынка сигарет.

Список литературы

1. Башлакова, А. П. Методики расчета влияния теневого сектора на национальную экономику страны / А. П. Башлакова; под ред. Б. В. Сорвинова. – Гомель: ЦИИР, 2010. – 76 с.
2. Gembicki, P. Pracodawcy Rzeczypospolitej Polski. Raport „Szara strefa w sektorze wyrobów akcyzowych” / P. Gembicki. – Warszawa: Pracodawcy RP, lipiec 2011. – 36 s.

In article the condition, the reasons and tendencies of progress of one of the major components of shadow economy on border Belarus and Poland – contraband of cigarettes is considered.

Белоусов Александр Леонидович – кандидат юридических наук, доцент, зав. кафедрой коммерческой деятельности факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь. E-mail: kaf_commerce@grsu.by.

УДК 331.21:339.73

Д. Бендикене, В. Янишаускене

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УСТАНОВЛЕНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ЛИТВЕ И СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА

Проанализирована заработная плата, а также порядок ее установления в странах Евросоюза и Литве. Сделан сравнительный анализ установления заработной платы в Литве и странах Евросоюза.

Правовое регулирование

Право на заработную плату является одним из важнейших прав человека, гарантирующих нормальный прожиточный уровень. В статье 23 Всеобщей декларации прав человека ООН от 10 декабря 1984 г. записано: «Каждый работающий имеет право на справедливое и удовлетворительное вознаграждение, обеспечивающее достойное человека существование для него самого и его семьи, и дополняемое, при необходимости, другими средствами социального обеспечения» [1].

Рыночные ставки заработной платы для каждой категории работников определяются обычным образом – взаимодействием спроса и предложения. Но при заключении трудовых договоров конкретную величину устанавливает работодатель и в случае низкого уровня ставки работающий может оказаться не в состоянии обеспечить себя. В статье 25 Всеобщей декларации прав человека ООН 1984 г. указано: «Каждый человек имеет право на такой жизненный уровень, включая пищу, одежду, жилище, медицинский уход и необходимое социальное обслуживание, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи» [1]. Как установить этот жизненный уровень, какая заработная плата является удовлетворительной – в каждой стране решают самостоятельно, но с учетом требований Международной организации труда (МОТ). В 1970 г. принята конвенция МОТ № 131 «По

установлению минимальной заработной платы», согласно которой страны, являющиеся членами МОТ, обязаны создать систему установления минимальной заработной платы [2, ст. 1]. По принятым методикам рассчитывается граница заработной платы, ниже которой работодатели не имеют права заключать трудовой договор. Законодательно утвержденная минимальная заработная плата не может быть уменьшена [2, ст. 2].

Цели установления минимальной оплаты труда излагаются в рекомендациях МОТ №135. Это борьба с бедностью и обеспечение минимальных гарантий работающим и членам их семей [3, с. 34].

Минимальная заработная плата в странах Европейского Союза

По данным службы статистики Европейской Комиссии (Евростат), минимальная заработная плата в 20 странах ЕС устанавливается законом для всей страны. В остальных 7 странах (Австрии, Германии, Дании, Италии, Финляндии, Швеции и Кипре) предусмотрена система минимальных тарифов, утвержденная коллективными договорами по секторам экономики.

Минимальная заработная плата экономически означает оплату неквалифицированного труда и выполняет две функции: предотвращает выплату необоснованно низкой заработной платы работающим и является основой тарифных ставок. Согласно ст. 3 конвенции МОТ № 131, при определении минимальной заработной платы необходимо учесть уровень заработной платы в стране, социальные выплаты, производительность труда, уровень занятости и экономическую ситуацию [2, ст. 3].

Страны Европейского союза отличаются по уровню экономического развития. Соответственно и минимальная заработная плата значительно дифференцирована. По этому показателю страны могут быть разделены на следующие группы: в первой группе – меньше 500 евро в месяц; во второй – выше 500 евро, но меньше 1000 евро и в третьей – выше 1000 евро в месяц (рис. 1).

Самая низкая минимальная заработная плата установлена в Болгарии – 123 евро, а самая большая – в Люксембурге – 1 758 евро, т.е. в 14,3 раза выше, чем в Болгарии.

Самое большое количество низкооплачиваемых работников имеет Латвия, Болгария, Литва, Румыния и Венгрия (23–30 %) (рисунок 2). В этих же странах установлена и самая низкая минимальная заработная плата. Наилучшее положение в Норвегии, Финляндии, Бельгии, Франции и Дании, где за чертой бедности живут только 6–9 % работников.

В национальных законодательствах устанавливается порядок пересмотра минимальной заработной платы. Критерии могут быть разные: по уровню инфляции, по уровню производительности труда, по уровню средней заработной платы, или в законодательствах устанавливается периодичность пересмотра. Но конкретные условия и даты пересмотра чаще всего не предусматриваются. С этим связано, как полагают эксперты МОТ, посте-

пенное отставание минимальной заработной платы от среднего уровня оплаты труда [4, с. 26].

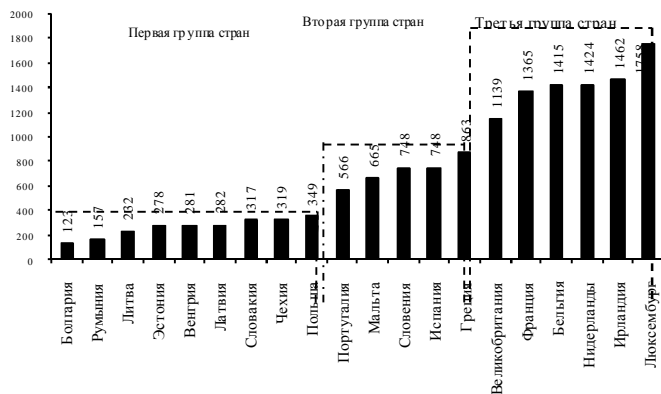


Рисунок 1 – Минимальная месячная заработная плата в странах Евросоюза на 28 сентября 2011 г., евро [4, с. 704]

Пропорция между минимальной заработной платой и средней заработной платой занятого населения (от 40 до 60 %) является показателем черты бедности страны. По оценкам Европейского фонда по улучшению условий жизни и труда, в ЕС только 16 % занятых полный рабочий день и 18 % самозанятых имеют доходы ниже 60 % от средних заработков в стране, однако в странах – членах ЕС данный показатель существенно различается) [5, с. 80].

Во время финансового кризиса 2009–2011 гг. большинство стран Европейского союза ежегодно повышали заработную плату. В анализируемом периоде не увеличивали минимальную заработную плату Болгария, Литва и Эстония, находящиеся на последних местах в Евросоюзе по данному показателю, и Ирландия, занимающая второе место [3, с. 704]. Все другие страны выполняли предусмотренные законодательствами обязательства. Самый большой скачок сделала Словения: за три года она повысила минимальную заработную плату на 160 евро, т.е. на 27 % и переместилась с 10 на 9 место (748 евро). На втором месте оказалась Великобритания, повысившая минимум оплаты на 143,2 евро, т.е. на 14,4 % и осталась на 6 месте (1139 евро). Далее в процентном отношении идет Польша – 13,5 %, хотя повышение составляет только 41,5 евро (к сравнению: Люксембург повысил на 116,1 евро, т.е. только на 7,1 %). На 4 месте по величине прибавления оказалась Латвия, повысившая мини-

По данным статистики, доля получающих минимальную заработную плату работников, занятых полный рабочий день в 2010 г., была 9,3 %, а для всех занятых – 19,4 % [4, с. 171, 173]. Получающие на 0,3 евро больше работники попадают в другую группу по оплате труда (232–434,4 евро). Это самая большая по величине заработной платы группа в Литве (34,1 %). Статистика не предъявляет данных, какое количество работников из этой группы получает оклады ниже порога бедности, т.е. ниже 241 евро.

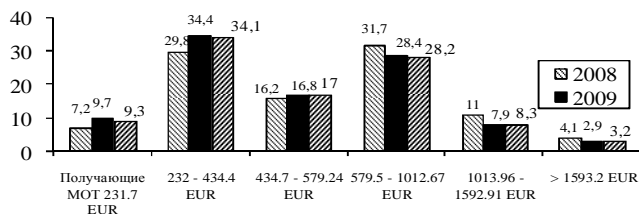


Рисунок 4 – Доля работников, занятых полный рабочий день, по величине заработной платы в Литве, 2008–2010 г. [4, с. 181]

Высокую заработную плату (свыше 1593 евро) в Литве получает только 3,2 % работающих. Эта сумма меньше, чем минимальная заработная плата в Люксембурге (1758 евро). Очевидно, что основной задачей социально-экономической политики государства становится сближение минимальной заработной платы и минимального прожиточного уровня. Для этого нужно разработать методику расчета минимальной заработной платы в зависимости от прожиточного минимума.

Список литературы

1. Всеобщая декларация прав человека: (принята резолюцией 217А (III) Генеральной Ассамблеи от 10 декабря 1948 г. / Организация объединенных Наций. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declhr.shtml – Дата доступа: 19.04.2012.
2. Tarptautinės darbo organizacijos konvencija Nr131 «Dėl minimalaus darbo užmokesčio nustatymo, ypač atsižvelgiant į besivystančias šalis». Valstybės žinios 1996. – Nr 30-736.
3. J. Mačernytė – Ponomariovienė. Apmokėjimas už darbą ir jo užtikrinimas. Vilnius, 2003.
4. Statistical Yearbook of Lithuania, 2011.
5. Ефимова, Е. Установление минимальной заработной платы: зарубежный опыт и российская практика / Е. Ефимова // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 2. – С. 24–35.

6. Ефимова, Е. Низкооплачиваемые работники на рынке труда субъектов Российской Федерации: о чем молчит российская статистика / Е. Ефимова // Вопросы экономики. – 2011. – № 10. – С. 77–90.

7. Europe in Figures: Eurostat Yearbook 2010. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010. P. 304.

8. Lietuvos Respublikos Darbo Kodeksas. – Vilnius, 2005.

9. Minimum wage statistics: Eurostat. Data from February 2012. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Minimum_wage_statistics

The purpose of minimum wage is to ensure that working people will get their minimum living. According to a different lever of EU countries the minimum wage changes from 123 euro in Bulgaria between 1758 euro in Luxembourg i.e. it has the difference in these ES countries in 14,3 time. How many working people live in poverty shows the comparison of average and minimum wages (we take from 40 to 60 percentage limit).

In a developed countries only 6 to 9 percent of the working people get their wage below this limit, while in undeveloped countries this difference is between 23 to 30 percent of the working people. According to this limit in 2010 Lithuania took only 3rd place from the end of the list in ES.

Бендикене Дануте Йоновна – факультет социальных наук, лектор Шауляйского университета, Шауляй, Литва.

Янишаускаене Виргиния Йоновна – факультет социальных наук, лектор Шауляйского университета, Шауляй, Литва.

УДК 339.543.62 (476.6)

С. Е. Витун

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ГРОДНЕНСКОЙ ОБЛАСТИ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Рассмотрено и проанализировано влияние договоренностей в рамках таможенного союза на деятельность хозяйствующих субъектов Республики Беларусь и Гродненской области. Определены проблемы и направления совершенствования экономических отношений между хозяйствующими субъектами в рамках данного интеграционного образования.

Развитие международного сотрудничества, глобализация мировых экономических связей ведут к расширению встречного движения капитала

между странами, росту международных инвестиций. Для современного периода мировой экономики характерно широкое развитие процессов международной экономической интеграции на основе углубления международного разделения труда, хозяйственных и научно-технических связей. Международная экономическая интеграция – форма интернационализации хозяйственной жизни, предполагающая взаимоприспособление, расширение экономического и производственного сотрудничества, сближение отдельных национальных хозяйств и проведение межгосударственной экономической политики. Материальной основой интеграции является интернационализация производства с прогрессирующим возрастанием масштабов экономической взаимозависимости стран. В финансовой сфере – это быстрый рост международного рынка капиталов, его постепенное слияние с национальными финансовыми рынками [1].

Интеграция, особенно в экономической и финансовой сферах, между странами-партнерами способствует созданию благоприятного климата для взаимодействия субъектов хозяйствования в данных государствах. Создание единых правовых и экономических условий для свободного перемещения товаров и капиталов способствует росту экономических показателей как отдельных субъектов хозяйствования, так и в целом макроэкономических показателей.

В современных условиях особую актуальность для РФ и РБ, создавших Союзное государство и активно участвующих в интеграционных процессах в рамках СНГ, приобретает анализ и накопление опыта взаимодействия в рамках Таможенного союза и переход к новому интеграционному образованию – единому экономическому пространству России, Республики Беларусь и Республики Казахстан.

Начало функционирования Таможенного союза осуществлялось поэтапно, начиная с 1 января 2010 г. Основной целью, которая ставилась при подписании пакета документов о таможенном союзе, являлось обеспечение свободного перемещения товаров, услуг и капиталов, рабочей силы и согласованная торговая, таможенная, налоговая и валютная политика трех стран. Многосторонняя торговая интеграция оказывает позитивный эффект не только на оживление внутриваловой торговли, но и на динамику товарооборота с внешним миром. Этот аспект весьма важен для РБ, как страны с высокой экспортной ориентацией. Помимо внешнеторгового аспекта формирование Таможенного союза и активизация товарооборота в его границах оказывают позитивное влияние и на другие макроэкономические показатели – промышленное и сельскохозяйственное производство и в конечном счете ведет к росту экономики в целом. Современные исследования показывают, что существует четкая взаимосвязь между активизацией внешней торговли и ростом ВВП. В частности, исследования на приме-

ре ЕС показали, что рост внешнеторгового оборота на 1 процентный пункт обуславливает рост ВВП на 0,22 процентных пункта [2].

Внешняя торговля наряду с привлечением иностранных и размещением отечественных инвестиций за рубежом является основным направлением внешнеэкономической политики государства.

Основной характеристикой экономики Беларуси является ее близость как к европейскому, так и к евразийскому (российскому) рынкам. Поскольку развитие белорусского экспорта является ключевым условием экономического развития РБ, то в условиях кризиса экспортно ориентированная экономика Беларуси испытывает, с одной стороны, определенные трудности с реализацией производимых на экспорт товаров, с другой – зависит от российских энергоносителей и мировой экономической конъюнктуры на рынке минеральных ресурсов.

Географическая близость является одним из основных факторов высокой значимости торговли РБ с ЕС и Россией и низкой – с другими странами ЕврАзЭС. Согласно расчетам ЕБРР, фактический объем торговли Беларуси с Россией выше потенциального уровня примерно на 20 %, для Казахстана соответственно ниже, а со странами вне СНГ составляет только 40 % от расчетного потенциального уровня [3].

Если в 2000 г. торговля со странами ЕврАзЭС доминировала во внешнеторговом обороте РБ, то с 2006 г. доминирует торговля со странами вне ЕврАзЭС, что объясняется снижением доли России, которая, однако, остается основным торговым партнером РБ как в экспорте, так и в импорте. Из общего объема товарооборота РБ на долю России в настоящее время приходится 47 %. Из общего объема экспорта республики на долю России приходится 31,5 %, доля остальных стран СНГ – 12,23 %, стран ЕС – 43,1 %. Импорт из России составляет 58,7 % от общего объема импорта Беларуси, импорт из других стран СНГ – около 1,0 %, стран ЕС – 22,9 %, остальных стран мира – 13,3 % [4].

Суммарный объем внешней торговли государств – членов Таможенного союза с третьими странами в первом полугодии 2011 г. составил 430,8 млрд долл. США, в том числе экспорт товаров – 280,8 млрд долл., импорт – 150 млрд долл. Объемы внешней торговли государств-членов Таможенного союза в 2011 г. значительно превысили аналогичные показатели 2009 г. По сравнению с аналогичным периодом 2010 г. товарооборот увеличился на 34,9 %, экспорт – на 30,9 %, импорт – на 43,1 %. При этом прирост стоимостного объема внешней торговли, в большей степени, обусловлен наращиванием стоимостного объема экспорта товаров. Величина положительного сальдо внешней торговли по Таможенному союзу в целом превысила показатель I полугодия 2010 г. на 20,8 млрд долл., по сравнению со II полугодием она увеличилась на 50,8 млрд долл. и составила за

шесть месяцев 2011 г. 130,8 млрд долл. Объем взаимной торговли в рамках Таможенного союза в I полугодии 2011 г. составил 58,1 млрд долл. США и увеличился по сравнению с I полугодием 2010 г. на 40,7 %, по сравнению со II полугодием 2010 г. – на 15,7 %. Объем взаимной торговли между государствами – членами Таможенного союза за 6 месяцев 2011 г. достиг 29,1 млрд долл., что на 39,9 % выше уровня I полугодия 2010 г. и на 20,7 % превышает показатель за II полугодие 2010 г.

Взаимная торговля со странами – членами Таможенного союза занимает 44,7 % объема внешней торговли РБ, 18,2 % внешнеторгового оборота Республики Казахстан и 7,4 % объема внешней торговли РФ. Доля третьих стран составляет, соответственно, в РБ 55,3 %, в Республике Казахстан – 81,8 %, в РФ – 92,6 % всего объема внешней торговли страны.

Так как в качестве объекта исследования нами была выбрана Гродненская область, то рассмотрим особенности развития экономических отношений данного региона с хозяйственными субъектами стран Таможенного союза. Расположение региона на внешней границе и международных транзитных транспортных коридорах делает перспективным и выгодным вложение инвестиций в экономику региона на цели: строительства и реконструкции транспортных коммуникаций, объектов приграничного и придорожного сервиса; создания новых информационных технологий и средств коммуникаций; развитие инфраструктуры туризма; создания зоны приграничной свободной торговли; развития совместных производств; реализации совместных проектов; сотрудничества в области окружающей среды. Исследуемый регион постепенно становится не только самостоятельным действующим экономическим агентом национальной экономики, он также вступает в мировые конкурентные процессы.

Объем внешней торговли товарами Гродненской области в 2011 г. составил 3 792,9 млн долл. США и увеличился по сравнению с 2010 г. на 27,6 %, в том числе экспорт – 2 112,2 млн долл. США (рост – 29,6 %), импорт – 1 680,7 млн долл. США (рост на 25,1 %). В 2011 г. сформировалось положительное сальдо внешней торговли товарами в размере 431,4 млн долл. США. Доля области в общем объеме экспорта РБ составила 5,1 %, импорта – 3,7 %. В 2011 г. организации области осуществляли экспортно-импортные операции со 119 странами мира. Товары поставлялись на рынки 76 государств, импортировалась продукция 103 стран.

Основными торговыми партнерами Гродненской области в 2011 г. являлись: Россия – 37,2 % от общего объема товарооборота, Китай – 8,5 %, Польша – 7,8 %, Германия – 6,5 %, Украина – 4,9 %, Бразилия – 4,3 %, Литва – 4,0 %, Италия – 2,7 %, Аргентина – 2 %, Турция – 1,6 %, Нидерланды – 1,3 %. Из общего объема экспорта области на долю России приходилось 50,8 %, остальных стран СНГ – 8,2 %, стран ЕС –

16%, остальных стран – 25,1 %. Импорт из России составил 20,1 % общего объема импорта области, остальных стран СНГ – 7,8 %, стран ЕС – 47 %, остальных стран – 25,1 %.

Объем внешней торговли услугами в 2011 г. составил 178,1 млн долл. США, в том числе: экспорт – 116 млн долл. США (темп роста – 146,9 %), импорт – 62 млн долл. США (202,3 %). Сальдо внешней торговли услугами сложилось положительное – 54 млн долл. США. В сфере внешней торговли услугами предприятия и организации Гродненской области осуществляли сотрудничество с субъектами хозяйствования по экспорту с 86 странами мира, по импорту с 56 странами. Основной удельный вес в экспорте услуг занимают следующие виды услуг: транспортные (73,2 % в общем объеме экспорта услуг), прочие деловые (7,6 %), строительные (7,6 %), туристические (6,3 %), компьютерные услуги (2,2 %).

Товарооборот Гродненской области с РФ в 2011 г. составил 1 410,7 млн долл. США (122,9 % к уровню 2010 г.), в том числе: экспорт – 1 073,4 млн долл. США (темп роста – 123,4 %), импорт – 337,3 млн долл. США (темп роста – 121,1 %). Положительное сальдо внешнеторговых операций области увеличилось с 286,3 млн долл. США в 2010 г. до 431,4 млн долл. США в 2011 г. По итогам 2011 г. достигнуто положительное сальдо во внешней торговле Гродненской области с 6 федеральными округами РФ. В настоящее время действуют соглашения с администрациями 19 регионов РФ.

По состоянию на 1 января 2011 г. за рубежом функционировали 45 субъектов товаропроводящей сети, созданных подведомственными облисполкому организациями и предприятиями без ведомственной подчиненности. Организации Гродненской области заключено 40 дилерских соглашений (дистрибьюторских соглашений, соглашений о долгосрочном партнерстве и т.д.) с зарубежными компаниями, в том числе: 33 – с компаниями из РФ, 4 – с компаниями Украины, 2 – с компаниями из Казахстана и 1 – с компанией из Армении. В 2011 г. поставки организаций Гродненской области в адрес действующих субъектов товаропроводящей сети за рубежом составили 155 055,1 тыс. долл. США и возросли на 4,8 % к уровню 2010 г. (по данным организаций области), в том числе: экспорт через субъекты товаропроводящей сети с белорусскими инвестициями – 35 120,9 тыс. долл. США (увеличение на 4,9 %); экспорт через субъекты товаропроводящей сети без привлечения белорусских инвестиций – 119 934,2 тыс. долл. США (увеличение на 4,8 %).

Организациями Гродненской области проводилась активная работа по расширению товаропроводящей сети. Так, в течение 2011 г. было создано 15 новых субъектов товаропроводящей сети за рубежом. В мае 2011 г. Волковысским ОАО «Беллакт» открыт торговый дом в Украине (г. Киев) – ООО «Беллакт-Украина» с 26 % долей белорусского капитала. Предприятиями ГО «Гродномясомолпром» существенно увеличен экспорт товаров в адрес собст-

венного субъекта товаропроводящей сети ЗАО «Торговый дом «Гродненский» (г. Смоленск). В 2011 г. в «Торговый дом «Гродненский» произведены экспортные поставки на сумму 8 726,3 тыс. долл. США (увеличение к 2010 г. в 3,1 раза). Лучше других по обеспечению показателей внешней торговли товарами в 2011 г. работали Лидский, Мостовский, Слонимский, Сморгонский районы и г. Гродно. Одиннадцать ведущих промышленных предприятий обеспечили 58,6 % экспорта области, в том числе: ОАО «Гродно Азот» – 29 %, ОАО «Скидельский сахарный комбинат» – 3,4 %, ОАО «Лакокраска» – 3,1 %, СООО «Конте Спа» – 4,4 %, ОАО «Радиоволна» – 2,4 %, ОУП «Лидский молочно-консервный комбинат» – 2,1 %, ОАО «Щучинский завод «Автопровод» – 2,1 % и др. [5].

В результате проведенных исследований установлено: макроэкономическая ситуация в республике начала способствовать повышению экономической активности регионов; отношение руководителей предприятий к проводимой государственной экономической политике позитивное. На современном этапе инновационного развития экономики некоторые предприятия региона не в должной мере отвечают мировым и европейским стандартам и требованиям глобального рынка. В связи с этим ослабляется их позиция в международной конкурентной борьбе, что проявляется в трудностях реагирования на изменения, происходящие в рыночной среде, в проблемах с внедрением современной техники, технологии, организационных решений. Вхождение региона в мировые кооперативные связи позволит предприятиям региона, потенциально обладающим конкурентными преимуществами, выходить с высокотехнологичной продукцией на мировые рынки. Поэтому регион должен интегрироваться с Европой, вступать в крупные международные корпорации, которые могут дать нам новые технологии, привлекать оттуда инвестиции, чтобы вместе осваивать новую конкурентоспособную продукцию.

Таможенный союз открывает для белорусских предприятий огромный рынок сбыта своей продукции. Однако открытый рынок трех стран может сыграть как в пользу предприятий, так и против них. Так, по прогнозам Министерства торговли, конкуренция на белорусском рынке значительно возрастет за счет притока товаров не только из России и Казахстана, но и импорта. В то же время благодаря открытости рынка в выигрыше останутся покупатели, поскольку выбор станет богаче, а цены, соответственно, ниже.

На новом этапе евразийской интеграции повысился статус глобальных интересов. Если в начале периода постсоветской интеграции определяющую роль играли национальные интересы государств, то в условиях глобализации на первый план выходят региональные или евразийские интересы. Область общих интересов, связанная с обеспечением экономиче-

ского выживания государств в условиях глобализации, способствует более тесным связям между странами региона и окружающими их мирами, имеющими свою историю взаимоотношений со странами региона [2].

Список литературы

1. Роль финансов в международном интеграционном процессе // «ББест» [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.bbest.ru/finansy>. – Дата доступа: 20.02.2012.
2. Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России: состояние, проблемы, перспективы [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/206374/> – Дата доступа: 25.02.2012.
3. Внешняя торговля Беларуси: основные характеристики // Экономическое обозрение. – 2007. – № 3. – 71 с.
4. Оперативные данные Национального статистического комитета Республики Беларусь // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 20.02.2012.
5. Об итогах социально-экономического развития Гродненской области в 2011 году // Гродненский государственный университет имени Янки Купалы [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: www.grsu.by/files/file/socio_2012.pdf. – Дата доступа: 16.02.2012.

Reviewed and analyzed the impact of agreements on the Customs Union on the activities of economic entities of the Republic of Belarus, Grodno region. Identified challenges and areas for improvement of economic relations between entities within this integrated entity.

Витун Светлана Емельяновна – кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой финансов и кредита факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь.

УДК 338.45

А. А. Вишневский, Т. И. Шукайло

КОРРУПЦИЯ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, НЕГАТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ

Проанализированы различные подходы к понятию «коррупция», раскрыто содержание данного явления, рассмотрены отдельные аспекты негативного влия-

ния коррупции на экономику государства. Представлена оценка коррупционности экономики нашей страны с помощью индекса восприятия коррупции (Corruption Perceptions Index) авторитетной организации Transparency International.

В настоящее время в условиях глобализации, когда с каждым днем растет экономическая взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия международных соглашений с товарами и услугами, мировых потоков капитала, а также вследствие ускоренного и повсеместного распространения современных технологий, особенно остро и актуально встает проблема коррупции. Коррупция негативно влияет на все сферы жизни общества, в частности, она способствует росту теневой экономики, сращиванию властных структур с криминалитетом, усилению организованной и экономической преступности, вызывает неизбежную деградацию общества, обострение социальных противоречий.

Очевидно, что негативные последствия, порождаемые этим явлением, не только препятствуют прогрессивному, поступательному развитию общества, но и представляют серьезную угрозу интересам национальной безопасности страны.

Следует отметить, что коррупция выступает как сложное социальное явление, которое зародилось в глубокой древности и продолжает существовать в настоящее время практически во всех странах мира.

Этимологически термин «коррупция» происходит от лат. «*corruptio*», означающего подкуп, подкупность и продажность общественных и политических деятелей, государственных чиновников и должностных лиц, «корруптировать» от лат. «*corrupture*» – подкупать кого-либо деньгами или иными материальными благами [1, с. 369].

Данное понятие нашло свое отражение в разных словарях и энциклопедиях. В частности, толковый словарь русского языка характеризует коррупцию как подкуп взятками, продажность должностных лиц, политических деятелей [2, с. 292]. В Юридической энциклопедии термин коррупция определяется как «преступная деятельность в сфере политики или государственного управления, заключающаяся в использовании должностными лицами доверенных им прав и властных возможностей в целях личного обогащения политических деятелей» [3, с. 456].

Современное представление о коррупции основывается на накопленном за последние десятилетия опыте и значительно шире по своему содержанию, нежели предложенное выше определение, содержащееся в словарях. Оно не сводится к отражению только лишь преступных проявлений коррупции, таких как подкуп, продажность и т.п. Уже не вызывает сомнений существование иных коррупционных проявлений, не относимых к преступным, но неправомерных по своей природе. Правовые нормы не

охватывают всего спектра конкретных проявлений коррупции. Обвинения в коррупции часто соседствуют с обвинениями в других, связанных с ней преступлениях, и их трудно отделить друг от друга, а в некоторых делах элемент коррупции только присутствует, но не является определяющим. Из изложенного можно сделать вывод, что коррупция представляет собой чрезвычайно сложное и многогранное социальное явление, в связи с чем не имеет всеохватывающего определения.

Исходя из вышесказанного, необходимо рассмотреть проблему коррупции в нескольких аспектах: как социальное явление (в широком смысле) и как явление правовое (в узком, социально-правовом понимании).

Коррупция как социальное явление появилась вместе с рождением первого государства и с разной степенью интенсивности поражала госаппараты различных стран мира. Она с древних времен является одним из наиболее устойчивых видов отклоняющегося поведения. С этой точки зрения коррупция связана с пороками общества, несовершенством человеческой природы, низкими моральными качествами носителей коррупционных отношений. Обращаясь к социальному аспекту коррупции, следует отметить, что он достаточно хорошо освещен в современной социологии и политологии, где под коррупцией понимается отклоняющееся поведение социально привилегированных групп (элиты), чем объясняется множество ее форм. Как и всякое социальное явление, она обладает рядом признаков, характерных только для нее. К ним относятся: отклоняемость поведения коррумпированной элиты по отношению к интересам общества; использование коррумпированной элитой метода принуждения для достижения властного, экономического господства; неформальный характер деятельности участников коррупционных отношений; нелегитимность использования участниками коррупционных отношений материальных и нематериальных благ, принадлежащих обществу и государству, а также средств их достижения. Таким образом, коррупция как социальное явление представляет собой отклоняющееся, неформальное поведение правящих кругов («элиты»), направленное на нелегитимное использование принадлежащих обществу и государству материальных и нематериальных благ и средств их достижения.

Еще раз подчеркнем, что исследование коррупции не должно ограничиваться только изучением ее социального феномена. Двойственность ее природы предполагает необходимость исследования и правового аспекта. Так, в современном законодательстве Республики Беларусь определение коррупции закреплено в Законе Республики Беларусь «О борьбе с коррупцией». Данный закон содержит обновленную дефиницию коррупции, не ограниченную рамками государственной службы и подкупом. Коррупция определяется как «умышленное использование государствен-

ным должностным или приравненным к нему лицом либо иностранным должностным лицом своего служебного положения и связанных с ним возможностей, сопряженное с противоправным получением имущества или другой выгоды в виде услуги, покровительства, обещания преимущества для себя или для третьих лиц, а равно подкуп государственного должностного или приравненного к нему лица либо иностранного должностного лица путем предоставления им имущества или другой выгоды в виде услуги, покровительства, обещания преимущества для них или для третьих лиц с тем, чтобы это государственное должностное или приравненное к нему лицо либо иностранное должностное лицо совершили действия или воздержались от их совершения при исполнении своих служебных (трудовых) обязанностей» [4].

Как уже отмечалась выше, коррупция негативно влияет на все сферы жизни общества. Однако мы более подробно остановимся на том, как коррупция способствует возникновению и развитию целого ряда отрицательных явлений и процессов в экономике. Основными из них являются:

- нарушение механизма рыночной конкуренции, поскольку в выигрыше оказывается не тот, кто конкурентоспособен, а тот, кто смог получить преимущества за взятки. Это способствует возникновению монополистических тенденций в экономике, снижению эффективности ее функционирования и дискредитации идей свободной конкуренции;

- неэффективное распределение средств государственного бюджета, особенно при распределении государственных заказов и выделении кредитов, что препятствует эффективной реализации правительственных программ;

- несправедливое распределение доходов, обогащение субъектов коррупционных отношений за счет остальных членов общества;

- повышение цен на товары и услуги за счет так называемых коррупционных «накладных расходов», в результате чего страдает потребитель;

- обеспечение благоприятных условий для формирования и развития организованной преступности и теневой экономики. Это приводит к снижению налоговых поступлений в государственный бюджет, оттоку капитала за рубеж и затрудняет возможность государства эффективно выполнять свои экономические, политические и социальные функции.

Следует заметить, что одним из самых популярных на сегодня международно-признанных методов оценки коррупционности экономики страны является индекс восприятия коррупции (Corruption Perceptions Index – CPI) авторитетной организации Transparency International. Индекс CPI составлен на основе учета различных форм коррупционной деятельности, включая взятки должностным лицам, участие чиновников в распределении прибылей от выполнения государственных заказов, недобросовест-

ное использование бюджетных средств. Оценивается также антикоррупционная деятельность правительства.

Заметим, что согласно ежегодно публикуемым данным, Беларусь можно было назвать страной с высокой степенью коррупционности национальной экономики. Так, в 2000-е гг. в рейтинге стран место Республики Беларусь неуклонно снижалось, достигнув минимально уровня в 2006 г. – 151-е место из 180 возможных (в 2002 г. Беларусь занимала 36-е место среди анализируемых стран, в 2005 г. – уже 107-е). Такое падение особенно заметно в сравнении с более-менее стабильной или даже улучшающейся ситуацией в соседних странах. Россия переместилась со 126-го на 121-е место, Украина – со 107-го на 99-е место. Беларусь «делила» свое 151-е место с такими странами СНГ, как Таджикистан, Узбекистан и Кыргызстан и стабильно сохраняла его за собой вплоть до мирового экономического кризиса 2008 г. Принятие вследствие необходимости либерализации экономики ряда мер, способствующих более открытому формату ведения хозяйственной деятельности с экономической и правовой точек зрения, позволило стране несколько улучшить свои позиции в мировом рейтинге.

За 2009 г. Беларусь поднялась на 12 позиций вверх – с 151-го на 139-е место в рейтинге Transparency International, набрав 2.4 балла из 10 возможных. В 2010 г. положительная тенденция была продолжена: и страна находилась уже на 127 месте. В рейтинге 2011 года Беларусь заняла 143-е место из 183 возможных. В то же время необходимо отметить, что 143-е место в мировом рейтинге восприятия коррупции по-прежнему свидетельствует о сохранении высокой коррупционной нагрузки на экономику Беларуси по сравнению с рядом других европейских стран [5].

Особенно актуальна борьба с коррупцией в условиях глобализации, когда происходит резкая интенсификация внешней торговли и внешнеэкономических связей.

В настоящее время ситуация с коррупцией в Республике Беларусь остается крайне неоднозначной, несмотря на меры, предпринимаемые правительством. Это приводит нас к выводу о необходимости системных и масштабных мер по либерализации экономики и созданию равных условий ведения хозяйственной деятельности, снижению регуляторной нагрузки, открытости, прозрачности и упрощению законодательства, что в перспективе будет способствовать улучшению коррупционной ситуации в белорусской экономике.

Список литературы

1. Словарь иностранных слов / редкол.: И. В. Лехин [и др.]. – М.: ЗАО Изд-во Центрполиграф: ООО «Полус», 1954. – 573 с.

2. Толковый словарь русского языка / редкол.: С. И. Ожегов [и др.]. – М.: Изд-во ИТИ Технологии, 2008. – 944 с.
3. Юридическая энциклопедия / редкол.: Л. В. Тихомирова [и др.]. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Зерцало, 2001. – 972 с.
4. О борьбе с коррупцией: Закон Республики Беларусь, 20 июля 2006 г., № 165-З; в ред. Закона Республики Беларусь от 22 декабря 2011 г. № 332-З // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Юр-Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
5. Скриба, А. Коррупция и теневая экономика / А. Скриба [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.research.by/pdf/pdp2011r03.pdf>. – Дата доступа: 18.04.2012.

Corruption represents direct threat of national security, influencing public bases approximately the same as metastasises of a cancer tumor - gradually, but truly destroying a live organism.

Вишневский Александр Алексеевич – докторант факультета подготовки научных и научно-педагогических кадров Федерального государственного казенного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации», Минск, Беларусь. E-mail: avish@tut.by.

Шукайло Татьяна Игоревна – магистрант специальности «Юриспруденция» Международного университета «МИТСО», Минск, Беларусь. E-mail: Tanya-shukailo@yandex.ru.

УДК 339.72.053 (476)

И. Н. Жук

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТАБИЛИЗАЦИИ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

С учетом ключевых положений теории регулирования платежного баланса, специфики внешнеэкономической деятельности страны, выбранных приоритетов социально-экономической политики рассматривается ряд мер, направленных на стабилизацию платежного баланса Республики Беларусь: расширение экспорта, рационализация импорта, развитие экспорта услуг.

В современных условиях посткризисного развития Республики Беларусь одной из самых серьезных проблем макроэкономической диспропор-

циональности является существенное увеличение отрицательного сальдо счета текущих операций платежного баланса, составившее на 01.01.12 г. 5 774,7 млн долл. США (10,6 % ВВП) (см. рис.) [1]. Невозможность реализации быстрых мер по прекращению нарастания его отрицательного сальдо провоцирует необходимость поддержания экономики нашей страны путем внешнего финансирования. С 1997 г. по 2012 г. величина валового внешнего долга Республики Беларусь увеличилась более чем в 17 раз – с 1 908,4 в 1997 г. до 34 028,4 млн долл. США (62,3 % ВВП) [2].

Таким образом, достижение устойчивого состояния платежного баланса¹ следует рассматривать как одну из важнейших предпосылок своевременного обслуживания внешнего долга Республики Беларусь. При этом выбор конкретных методов и инструментов регулирования платежного баланса целесообразно осуществлять с учетом ключевых положений теории регулирования платежного баланса, специфики развития страны, сложившихся условий функционирования денежно-кредитной и финансовой систем, а также выбранных приоритетов социально-экономической политики [3, с. 12].

Положительное сальдо платежного баланса, по мнению кейнсианцев, достигается за счет государственного давления на сокращение внутренних расходов или увеличение притока доходов в страну.

Аналогично основной рекомендацией абсорбционного подхода для улучшения платежного баланса является создание условий опережающего роста внутреннего дохода относительно внутренней абсорбции. Увеличение доходов предполагает наращивание экспорта товаров и услуг или сокращение импорта (повышение пошлин на импортные товары, импортозамещение, квотирование отдельных видов импортной продукции). Сокращение правительственных расходов означает недофинансирование многих государственных программ, что маловероятно в сложившихся экономических условиях.

Монетаристами сальдо платежного баланса рассматривается как результат разрыва между спросом и предложением денег. Дефицит текущего счета означает недостаточное количество валютных средств в стране, в результате чего растет спрос на иностранную валюту. Сокращение дефи-

¹Устойчивость платежного баланса обычно оценивают относительно динамики счета текущих операций в среднесрочной перспективе, допуская уровень его дефицита в 5–8 % ВВП. Хотя в разных странах обстоятельства могут различаться, в общем случае *устойчивое состояние счета текущих операций* можно определить как такое состояние, которое финансируется в течение длительного времени за счет адекватного притока капитала и при этом согласуется с надлежащими темпами экономического роста, стабильностью цен и способностью страны полностью обслуживать свои обязательства по внешнему долгу.

цита платежного баланса достигается либо увеличением валютных поступлений (например, за счет притока иностранного нерезервного капитала), либо сокращением выплат посредством изменения внутренних цен при относительно стабильном валютном курсе, либо с помощью маневрирования валютным курсом путем его девальвации.



Рисунок – Динамика сальдо счета текущих операций, торгового баланса и баланса услуг Республики Беларусь за 1993–2011 гг., млн долл. США

Основным фактором, определяющим дефицитное состояние счета текущих операций платежного баланса, выступает отрицательное сальдо по товарам (3716,4 млн долл. США на 01.01.2012 г.). Следовательно, в качестве основных мер стабилизации платежного баланса Республики Беларусь правомерно рассматривать подходы, направленные на *расширение экспорта и рационализацию импорта*.

При этом следует принимать во внимание *тенденции* развития *внешнеторговой деятельности* Республики Беларусь, среди которых: сокращение конкурентоспособности и устойчивости экспорта, связанное со значительным расширением основных экспортных рынков, благоприятной динамикой цен, недостаточной развитостью маркетинговых служб и отсутствием интеграции в мировые сети и цепочки поставок; высокие темпы роста как экспорта, в котором наблюдается значительная роль ценового фактора, так и импорта; значительная степень концентрации экспорта с точки зрения экспортных рынков, экспортируемой продукции и роли ведущих экспортеров, что делает торговлю страны уязвимой к внешним шокам; конкурентное давление на белорусских экспортеров на рынках России/стран СНГ; снижение экспорта товаров, характеризующихся высокой степенью обработки, и увеличение удельного веса изделий металлургической, лесной и деревообрабатывающей промышленности, полезных ископаемых, т. е. трудоемких, низкотехнологичных товаров; преобладание в импорте страны минеральных продуктов, машин и оборудования, транспортных средств, металлов и изделий из них, продукции химической и пищевой промышленности, что огра-

ничивает возможность по наращиванию экспортируемой продукции без увеличения импорта.

Исходя из изложенного, правомерно утверждать, что параметры платежного баланса могут быть улучшены за счет повышения эффективности белорусского экспорта по следующим основным направлениям: диверсификация экспортного рынка путем разработки страновой и региональной экспортной стратегий; содействие развитию экспорта товаров наукоемкой и высокотехнологичной продукции; снижение энерго- и материалоемкости белорусской продукции; переориентация на поддержку экспорта товаров и услуг с высокой долей добавленной стоимости; подготовка и повышение квалификации кадров внешнеэкономических и маркетинговых служб организаций-экспортеров; перевод внешней торговли Беларуси на систему принципов и механизмов ВТО с использованием протекционистских мер в соответствии с международной практикой; развитие экспортной инфраструктуры, которая оказывает содействие предприятиям при выходе на внешние рынки, создает благоприятные условия для сбыта продукции, оказывает организационную и финансовую помощь; создание единой национальной системы внешнеэкономической информации, позволяющей осуществить выбор рынка, ознакомиться с ним, получить информацию о состоянии конъюнктуры на продукцию, партнерах, конкурентах, возможностях участия в международных инвестиционных проектах, правилах проведения экспортно-импортных операций, мерах таможенно-тарифного регулирования, особенностях налогообложения, лицензирования; модернизация и техническая реконструкция экспортных отраслей; совершенствование правовых условий, механизмов привлечения и эффективного использования иностранных и внутренних инвестиций для наращивания экспортного потенциала; стимулирование и адресная государственная поддержка производителей экспортной продукции с помощью развития системы финансово-кредитного стимулирования экспорта; расширение интернационализации деятельности экспортноориентированных предприятий за пределы непосредственного производства, внедрение в сферу международного обращения. Это возможно путем применения современных форм международного сотрудничества (создание торговых компаний за рубежом, финансово-промышленных групп с иностранными партнерами, экспорт технологий, открытие сборочных производств, центров сервисного обслуживания, представительств белорусских предприятий в странах – торговых партнерах); стимулирование развития отраслей и производств, способных заменить своей продукцией импорт аналогичных товаров, защитить внутренний рынок и товаропроизводителей в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности и удорожания сырьевых ресурсов, рационализировать импорт по товарным группам и странам происхождения, т.е. проведение политики импортозамещения.

Политика импортозамещения состоит из организации собственного производства продукции взамен импортируемой; рационализации и сокращения ввоза, потребления импортируемых товаров в результате структурной перестройки экономики, модернизации производства, внедрения ресурсосберегающих технологий [4, с. 132].

Для выявления резервов политики импортозамещения требуются дополнительные исследования, но в целом можно отметить, что ее объектами выступает продукция отраслей, которые обладают максимальным потенциалом в замещении импортируемых товаров, обеспечены ресурсами и могут дать быстрый эффект при их ориентации на экспорт: быстроокупаемые отрасли промышленности, ориентированные на прямой потребительский спрос (пищевая, легкая промышленность, производство дешевой мебели); организация импортозамещающих производств на неэффективно используемых производственных площадях предприятий; развитие наукоемких отраслей и производств (оборудование, машины, отдельные виды комплектующих изделий, узлов).

Товарным сегментом импортозамещения являются: продукция машиностроения и металлургия, химического комплекса, деревообрабатывающей отрасли, пищевой и табачной промышленности, аграрно-промышленного комплекса (АПК).

Повышение эффективности импортной деятельности посредством *рационализации импорта* предполагает: содействие импорту изделий машиностроения и высоких технологий, не имеющих аналогов в нашей республике, а также комплектующих для повышения конкурентоспособности продукции; рациональное замещение ввоза готовой продукции импортом современных технологий для обновления и налаживания конкурентоспособных товаров; поддержание «критического импорта», социально значимых товаров; последовательное и поэтапное сокращение ввоза тех видов продовольствия и промышленных товаров потребительского характера, которые могут производиться местными предприятиями; совершенствование географического распределения импорта за счет переориентации импортных потоков непосредственно в регионы, которые будут потреблять эти товары; использование закупок традиционных товаров развивающихся стран с целью продвижения белорусской готовой продукции и коммерческих услуг производственного назначения; применение технологии связанных кредитов, при предоставлении которых получатель кредита обязан закупать товары в стране, где такой кредит был предоставлен; совершенствование организационных форм импортной торговли, активное использование долгосрочных контрактов.

Анализ платежного баланса Республики Беларусь показывает, что дефицит торгового и в целом текущего счета нивелируется в определенной степени положительным сальдо внешней торговли услугами (см. рис.). Но,

несмотря на значительный абсолютный рост, Беларусь не в полной мере использует резервы для увеличения экспорта услуг. В условиях снижения конкурентоспособности белорусских товаропроизводителей, выражающегося в росте дефицита во внешней торговле товарами, динамичное *развитие экспорта услуг* и его диверсификация являются значимым фактором в обеспечении стабильности платежного баланса республики. Отсюда следует, что ускоренное развитие сферы услуг является одним из приоритетных направлений стабилизации платежного баланса.

Рост экспорта услуг требует решения ряда задач: создание нормативной правовой и информационной базы, интегрированной в аналогичные международные системы; проведение работ по постепенной интеграции белорусских производителей услуг в сложившуюся мировую систему разделения труда путем создания совместных предприятий и производств; развитие и внедрение современных форм внешнеэкономической деятельности в сфере услуг, в том числе франчайзинг, продажа лицензий, ноу-хау; совершенствование рекламной и выставочно-ярмарочной деятельности организаций сферы услуг за рубежом; реконструкция и модернизация инфраструктуры внешней торговли услугами; совершенствование системы взимания налогов, сборов и таможенного оформления (контроля); развитие новых видов услуг – информационных, маркетинговых, консалтинговых, инжиниринговых, юридических, банковских, страховых, интеллектуальных, образовательных, платежно-лицензионных, эколого-санитарных, медико-биологических; формирование информационной инфраструктуры сетей связи, переход от аналого-цифровой к полностью цифровой сети электросвязи.

Представляется, что реализация комплекса названных мер будет способствовать стабилизации платежного баланса и обеспечит выполнение одного из важнейших условий эффективного обслуживания внешнего долга страны.

Список литературы

1. Основные показатели платежного баланса Республики Беларусь // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/Indicators/Dynamics/>. – Дата доступа: 20.04.2012.
2. Валовой внешний долг Республики Беларусь // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/ExternalDebt/Annual>. – Дата доступа: 20.04.2012.
3. Попкова, А. Регулирование платежного баланса: мировой опыт и белорусская практика / А. Попкова // Вестник ассоциации белорусских банков. – 2007. – № 25. – С. 9–17.

4. Экономика Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей: учеб. пособие / Г. А. Шмарловская [и др.]; под ред. Г. А. Шмарловской. – Минск: БГЭУ, 2006. – 253 с.

Given the key provisions of the regulation of the balance of payments theory, the specific activity of foreign countries, selected priority economic and social policy the article suggests a number of measures aimed at stabilizing the balance of payments of the Republic of Belarus: the expansion of exports, rationalizing imports, export development services.

Жук Ирина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой бюджета и финансов ВЭД факультета финансов и банковского дела Белорусского государственного экономического университета, Минск, Беларусь. E-mail: shuk_i@mail.ru.

УДК 368:336

М. Е. Карпицкая

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ НАДЕЖНОСТИ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Рассмотрена действующая практика инвестиционной деятельности страховщиков Республики Беларусь. Проведен анализ состава и структуры страхового и инвестиционного портфеля, доходности инвестиционных вложений.

В целях дифференциации инструментов инвестиционной политики в зависимости от видов страхования автором разработана и предложена принципиально новая методика осуществления инвестиционной деятельности страховыми организациями, способствующая развитию страхования жизни и дополнительной пенсии. Предлагается инвестировать средства математических страховых резервов в долгосрочные инвестиции, которые дают больший доход, чем краткосрочные.

Страхование является одним из необходимых инструментов функционирования экономики. Несмотря на некоторые успехи, наш рынок страховых услуг пока всего лишь некое подобие того рынка, что сложился в экономически развитых странах, где страхование стало одним из основных инструментов инвестиционной политики, выступая и как мощный источник капиталовложений в экономику.

Несмотря на рост страховых премий, их доля в ВВП не превышала 1 %. Хотя в Республиканской программе развития страховой деятельности

на 2011–2015 гг. данный показатель установлен в размере 2,0–2,5 % [1]. На одного человека в стране приходится в среднем лишь около 30 долл. США страховых взносов в год. По объемам привлеченных страховых премий в ВВП Беларусь отстает не только от развитых западных стран, стран Центральной и Восточной Европы, но и СНГ (Украина и Россия).

По состоянию на 01.01.2012 г. на страховом рынке функционирует 25 страховых организаций, из них четыре государственные – БРУСП «Белгосстрах», БРУПЭИС «Белэксимгарант», РУП «Белорусская национальная перестраховочная организация», РДУСП «Стравита», 17 – частных, в том числе 11 – с участием иностранного капитала. А в 2008 г. была зарегистрирована первая страховая компания со 100 % иностранным капиталом – ЗАО «Генерали». Следует отметить, что объемы иностранного капитала в секторе не велики. При установленной правительством квоте в 30 % они составляют всего лишь 8,5 % в совокупном уставном фонде страховых компаний. Доступу иностранного капитала на рынок препятствует не столько установленная квота, сколько регулирование самой практики страхования в стране.

Кратко остановимся на структуре страхового портфеля как основного источника формирования инвестиционных ресурсов. За 2011 г. страховыми организациями республики получено страховых взносов на сумму 2 365,6 млрд руб., темп роста в сравнении с 2010 г. (1 342,0 млрд руб.) составил 176,2 %. Государственными страховыми организациями и страховыми организациями с долей в уставном фонде более 50 %, удельный вес которых в общей сумме страховых взносов составляет 83,82 % (в 2010 г. – 83,34 %), за указанный период получено страховых взносов на сумму 1 982,9, темп роста в сравнении с 2010 г. (1 119,5 млрд руб.) составил 177,2 %. Доля БРУСП «Белгосстрах» в совокупной сумме страховых взносов – 49,3 %, что по сравнению с предыдущим годом ниже на 3,7 процентных пункта. Среди негосударственных страховых организаций больше всего собрали взносов ОАСО «Би энд Би иншуренс», ЗАО «СК «Белросстрах», ЗСАО «БелИнгострах». По добровольным и обязательным видам страхования соответственно получено страховых взносов на сумму 1 142,9 млрд руб. и 1 222,7 млрд руб. В результате в структуре страхового портфеля достигнуто равное соотношение между добровольными и обязательными видами страхования.

Сегмент долгосрочного страхования традиционно является доминирующим в структуре страховых премий большинства развитых стран. В Беларуси доля страхования жизни и пенсий в структуре полученных премий составила по итогам 2011 г. всего 4,6 %. Количество договоров по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, заключенных с юридическими лицами в 2011 г., составило 295 договоров, с физическими

лицами – 113 965 договоров. Количество застрахованных по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, по договорам, заключенным с юридическими лицами, на конец 2011 г. составило 178,3 тыс. чел., с физическими лицами – 247,0 тыс. чел. Страхованием жизни занимаются лишь четыре страховые организации, причем на долю одной из них (РДУСП «Стравита») приходится 69,7 % страховой премии.

Данные анализа страхового портфеля свидетельствуют о постепенной монополизации страхового рынка. При развитии такой ситуации возможно появление на страховом рынке лидера-монополиста. А ведь абсолютно очевидно, что деятельность нескольких компаний в условиях конкурентной среды по суммарному результату, включая объем отчислений в бюджет, всегда более эффективна, чем работа одного уполномоченного монополиста.

Опираясь на накопленный опыт страховой деятельности, попытаемся определить инвестиционные возможности и принципы организации инвестиционной деятельности страховых компаний в Республике Беларусь. Проблема использования страховых резервов и активов является краеугольной экономической задачей не только для любой страховой компании, но и для государства.

В Республике Беларусь регулирование инвестиционной деятельности осуществляется в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 530 от 26.08.2006 г. «О страховой деятельности», постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 1750 от 29.12.2006 г. «Об утверждении порядка инвестирования и размещения страховыми организациями средств страховых резервов». Принято совместное постановление Министерства финансов и Национального банка Республики Беларусь № 62/67 от 17.05.2005 г. «О размещении и учете средств страховых резервов на специальных счетах». Данными документами определены основные принципы и условия инвестирования средств страховых резервов страховщиков.

Законодательством установлен перечень активов, в которые разрешено инвестировать средства страховщиков. Он включает в себя: государственные ценные бумаги, ценные бумаги Национального банка, ценные бумаги местных исполнительных и распорядительных органов, ценные бумаги юридических лиц Республики Беларусь, в том числе банков (кроме акций и векселей, за исключением простых и переводных векселей банков), недвижимое имущество (кроме жилых помещений), а также капитальные вложения, в объекты недвижимости (кроме жилых помещений), драгоценные металлы, за исключением их лома и отходов, с размещением их в банках Республики Беларусь. Государственные же страховые организации либо страховые организации с долей государства в уставном фонде

более 50 % могут размещать свои средства в государственные ценные бумаги, ценные бумаги Национального банка, ценные бумаги местных исполнительных и распорядительных органов. При этом инвестирование должно осуществляться на основании договоров, заключенных с государственными банками Республики Беларусь.

Анализ инвестиционного портфеля показал, что наибольший удельный вес занимают инвестиции в банковские депозиты – 83,2 %, в государственные ценные бумаги – 11,4 %, недвижимое имущество – 1,8 %, остальные объекты инвестиций – 3,6 %.

Для формирования эффективного механизма управления инвестиционной деятельностью страховых организаций важно проанализировать доходность инвестиций. Сумма полученного дохода от размещения средств страховых резервов за 2011 г. составила 204,2 млрд руб., т.е. в результате размещения средств страховых резервов страховщиками на рубль страховых резервов – 0,12 рубля прибыли. Доля прибыли от инвестиционной деятельности в общей сумме полученной прибыли страховщиками республики за 2011 г. – 44,1 % (для сравнения: в развитых странах данный показатель составляет около 90 %).

Инвестиционная деятельность национальных страховщиков выглядит достаточно пессимистично. Недостаточное развитие страховой инвестиционной деятельности объясняется несколькими основными причинами. Во-первых, в отличие от западных страховых компаний, белорусские страховые организации еще не имеют значительных объемов средств, которыми можно оперировать в инвестиционной деятельности. Во-вторых, краткосрочные инвестиции на неразвитом фондовом рынке в Беларуси достаточно рискованны, а выбор надежных фондовых инструментов ограничен. Гарантированную доходность и ликвидность обеспечивают лишь государственные долговые обязательства, ценные бумаги естественных монополий и финансовых институтов с государственным участием.

Перечисленные недостатки текущего регулирования инвестиционной деятельности страховщиков вынуждают страховые компании использовать два пути выполнения устанавливаемых государством правил размещения страховых резервов. Это либо формальное соблюдение правил размещения только на определенную отчетную дату, что вносит дополнительные осложнения в работу страховщиков, либо фактическое соблюдение правил размещения, при котором обеспечивается низкая доходность инвестиционной деятельности страховых организаций.

С учетом международного опыта и практики инвестиционной деятельности страховщиков республики основными направлениями повышения инвестиционной деятельности следует считать: определение оптимального объема временно свободных денежных средств страховых резер-

вов, которые можно использовать на инвестиционные цели без ущерба для основной деятельности; обеспечение рынка страховых услуг профессионально подготовленными участниками, способными применять передовые технологии оказания страховых услуг и управлять страховыми и инвестиционными рисками; совершенствование регулирования инвестиционной деятельности страховых организаций на законодательном уровне (расширение перечня активов для инвестирования средств страховыми организациями, снятие нижней границы ограничителей при установлении нормативных требований к структуре инвестиционных портфелей страховщиков, создание равных условий инвестирования для государственных и негосударственных страховщиков).

Сегодня огромный незадействованный ресурс заключен в долгосрочном страховании жизни. Проблема развития рынка долгосрочного страхования тесно взаимосвязана с регулированием инвестиционной деятельности страховых компаний.

Решение задачи вовлечения сбережений граждан в инвестиционный процесс через страхование предполагает систематические и последовательные действия государства в целях:

- создания системы стимулов для развития долгосрочного страхования жизни, включая пенсионное страхование (льготы для физических лиц по налогообложению и т.п.);
- предоставления гарантий выплат (по аналогии с гарантированием банковских вкладов);
- формирования механизма размещения резервов в инвестиционные инструменты, удовлетворяющие требованиям страховщиков с точки зрения диверсификации, возвратности, доходности и ликвидности (нормативные требования департамента страхового надзора);
- создания системы жесткого государственного контроля за соблюдением правил на этом рынке.

Развитие долгосрочного страхования обуславливает необходимость проведения актуарных оценок. Актуарии осуществляют деятельность по расчетам страховых тарифов, страховых резервов страховщика, оценивают инвестиционные проекты с использованием актуарных расчетов. Результаты актуарной оценки должны отражаться в соответствующем заключении и представляться в орган страхового надзора. В то же время в Беларуси по существу отсутствует ответственность за проведенные оценки и рекомендации. Рынок актуарных услуг и, соответственно, его регулирование должен формироваться вместе со страховым рынком. Тем не менее ситуация не является безнадежной. Более того, происходит все большее осознание важности решения перечисленных проблем как на государственном уровне, так и в среде страховщиков и в их профессиональных сообществах.

В целях дифференциации инструментов инвестиционной политики в зависимости от видов страхования автором разработана и предложена принципиально новая методика осуществления инвестиционной деятельности страховыми организациями, способствующая развитию страхования жизни и дополнительной пенсии. Предлагается инвестировать средства математических страховых резервов в долгосрочные инвестиции, которые дают больший доход, чем краткосрочные. На наш взгляд, такими инвестициями могли бы быть долгосрочные государственные облигации, облигации с гарантированным процентом, выплачиваемым на протяжении 10, 15, 20 или более лет. Однако неразвитость рынка ценных бумаг в Республике Беларусь, кризисные явления в экономике, слабая финансовая база страхования как страхователей, так и страховщиков – основные препятствия на пути развития долгосрочных инвестиций.

Такой подход к управлению инвестиционным потенциалом страховых компаний в условиях роста значимости страхования в экономике страны и увеличения объема совокупных страховых резервов может оказать существенное влияние на развитие производства и обеспечить повышение финансовой устойчивости страховых компаний.

Список литературы

1 Об утверждении Республиканской программы развития страховой деятельности на 2011–2015 гг.: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 20 мая 2011 г., № 631 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – № 5/33822.

2 Об утверждении Порядка инвестирования и размещения страховыми организациями средств страховых резервов: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 29 дек. 2006 г., № 1750 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – № 5/24459.

The author of the article examines working practice of investment activity of insurance companies in Republic of Belarus. The article gives the analysis of insurance portfolio structure, profitability of investments.

In order to differentiate instruments of investment policy in accordance with insurance kinds the author develops and suggests a principally new methodology of investment activity of insurance organizations. The author also suggests investing means of mathematical actual reserves in long-term investments which are more profitable than short-term investments.

Карпицкая Марина Евгеньевна – кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой мировой экономики и международного бизнеса факультета экономики и

управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь. E-mail: karpitskaia@mail.ru.

УДК 339.56

С. М. Матальцкая

ПРИЧИНЫ ОСЛАБЛЕНИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Делается попытка обобщить и проанализировать явления, протекающие в мировой экономике, связанные с перераспределением национальных богатств и переделом сфер влияния, усугубившихся под влиянием мирового финансового кризиса. Рассмотрены основные механизмы, используемые западными странами для достижения своих интересов, такие как принудительная девальвация национальных валют, деиндустриализация развивающихся стран, денационализация национальных богатств и демонетизация национальных рынков. Особенно актуальными данные проблемы являются для нашей страны, которая, к сожалению, не относится к группе стран «золотого миллиарда» и, соответственно, не участвует в переделе мирового богатства, а вынуждена лишь приспособливаться к этим изменениям. Следовательно, крайне важно изучать и анализировать причины, факторы и особенности данных процессов с целью формирования единой стратегии противостояния этим негативным явлениям.

Мировой финансово-экономический кризис 2009 г. обнажил все скрытые мотивы деятельности финансово-экономических институтов Запада. Кризис, проявившийся в снижении покупательской способности граждан, сокращении производства, несостоятельности банковской системы, активизировал работу Запада по перекачке ресурсов из других стран, в том числе из России и РБ. Делается это под весьма благовидными лозунгами либерализации экономики, чудотворной регулирующей роли рынка, распространения демократии и т. д. Однако в результате «подшефные страны» получают принудительную девальвацию национальных валют, деиндустриализацию развивающихся стран, денационализацию национальных богатств и демонетизацию национальных рынков. Данные тезисы подтверждаются ведущими исследователями экономики.

В современных условиях западные финансовые институты, а также их приверженцы в развивающихся странах активно продвигают идею о чудодейственном эффекте привлечения иностранного капитала в национальные экономики развивающихся стран. Так, известный российский экономист С.С. Губанов считает, что главная цель насаждения иностран-

ного капитала – не оздоровление экономики, а ее денационализация и приватизация через ряд известных механизмов.

Частные банки, накачанные иностранным спекулятивным и вообще фиктивным капиталом, скупают по дешевке государственную собственность, передают ее своим брокерским компаниям, благозвучно именуемым «управляющими», – те выбрасывают акции на биржу, «ловят маржу» на разности в капитализации, обращают доход в иностранную валюту и выводят за рубеж. В итоге Беларусь остается без промышленности, рабочие – без работы, а в доведенной до нищеты стране появляется пара долларовых миллиардеров и десяток аграрно-сырьевых олигархов, приватизировавших государственную власть.

В развитом мире все наоборот: банки находятся под контролем промышленного капитала. Более того, действует прямой системный запрет на вхождение банков в производительный капитал корпораций, не говоря уже об «управляющих компаниях». Логика подобного запрета понятна: промышленный капитал должен на равных конкурировать с промышленным же, без «дружеской» помощи со стороны банковского капитала – в противном случае неэффективное станет подавлять эффективное [4, с. 32].

Относительно белорусской действительности следует отметить, что наши банки могли бы быть прямыми, а не косвенными инвесторами процесса приватизации, теми центрами, вокруг которых естественным образом происходила бы концентрация промышленного капитала. Это не значит, что банки, скупая предприятия, должны заниматься несвойственными им функциями, например, организацией производства и сбытом продукции. Это за них могли бы делать управляющие компании. Но наладить контроль за рациональным и эффективным использованием ресурсов в качестве собственников банки могут.

В современных условиях перепроизводства Западу не выгодно иметь промышленно развитых соседей. Гораздо удобнее иметь под боком так называемые сырьевые придатки и рынки сбыта. Для реализации данных целей западные структуры активно используют деиндустриализацию национальных экономик, что приводит к упадку реального сектора экономик данных стран, процветанию спекулятивных посреднических структур и, как следствие, наращиванию импорта и снижению экспорта. Важно пояснить, что спекулятивный процент по кредитам, которые в условиях искусственного дефицита денег вынуждены брать многочисленные отечественные предприятия вдоль всей цепочки переработки сырья в готовый продукт, многократно включается в стоимость последнего, а значит, является одной из главных причин непобедимой инфляции в странах бывшего СССР.

Реальная прибыль промышленных предприятий оказывается отрицательной, в то время как у торгово-посреднических – положительной и дос-

таточно внушительной. Поскольку те и другие действуют на одних и тех же основаниях, то их совокупный спрос на кредитные ресурсы обеспечивает стоимость последних на уровне, приемлемом для рыночных спекулянтов, но разорительным для промышленных предприятий. В итоге частная банковская система, ориентируясь на совокупный спрос на кредитные ресурсы, устанавливает такую высокую процентную ставку, которая приводит к ускоренному «вымыванию» оборотных средств промышленных и других производственных предприятий, к масштабному перераспределению в пользу торгово-посреднических, спекулятивных фирм. В конечном счете реальный сектор экономики, не имея доступа к финансовым средствам для модернизации производства, теряет свою конкурентоспособность и разрушается, а высвободившееся сырье вывозится в технологически развитые страны. Как следствие, национальные рынки заполняются продукцией западных ТНК, расширяющих свой сбыт.

Например, в России в 2006 г. в добычу топливно-энергетических ресурсов, где затраты на инновации составляют лишь 2,5 %, было направлено 13,9 % промышленных инвестиций, в то время как машиностроение, где расходы на инновации достигают 57 %, получило только 2,4 %. К сожалению, Россия постепенно превращается в крупнейшего импортера машин и оборудования – их ввоз из-за рубежа с 2000 г. по 2006 г. вырос с 10,6 до 65,6 млрд долл. США (в 6,2 раза), а доля в структуре импорта увеличилась с 31,4 до 47,7 %.

Природная рента, формирующаяся за счет экспорта энергоносителей и сырьевых товаров в объеме около 60 млрд долл. в год, не была использована для структурной перестройки экономики на новой технологической основе, уйдя на погашение внешнего долга, накопление стабилизационного фонда и другие формы вывоза капитала за рубеж. При этом российская экономика осталась недомонетизированной, объем инвестиций застыл на уровне одной трети от минимально необходимого для обеспечения простого воспроизводства, социальные обязательства государства недофинансируются вдвое, а расходы на науку и стимулирование НТП остаются на порядок ниже дореформенного уровня [3, с. 5].

Происходящий в последнее десятилетие переход конкурентоспособных отраслей российской экономики, включая добывающую промышленность, на иностранную технологическую базу означает, что российская экономика теряет интеллектуальную ренту, определяющую цену наукоемких изделий. При этом в оплату интеллектуальной ренты, содержащейся в цене импортного оборудования, направляется большая часть природной ренты, образующейся при эксплуатации российских месторождений полезных ископаемых. Там же остается и значительная часть валютной выручки от экспорта сырья, направляемая на погашение иностранных креди-

тов. В то же время обрабатывающая промышленность лишается собственной сырьевой базы, так как более половины углеводов и две трети минерального сырья уходят на экспорт.

Правительство продолжает идти на поводу у монополистов в энергетике, планируя опережающий рост тарифов на газ и электроэнергию. Согласно прогнозу, цена на газ должна будет повыситься к 2020 г. в 3,66 раза, на электроэнергию – в 2,65, на железнодорожные перевозки – в 2,25 раза при общем росте цен менее чем в 2 раза. При этом основной скачок тарифов на услуги естественных монополий приходится на первую половину прогнозного периода: к 2015 г. цена на газ должна вырасти в 3,3 раза, на электроэнергию – в 2,18, на железнодорожные перевозки – в 1,84 раза при общем росте цен в 1,63 раза. Столь же резкое повышение тарифов на услуги инфраструктурных монополий снизит и без того неудовлетворительную конкурентоспособность обрабатывающей промышленности. С учетом втрое более высокой энергоемкости отечественной продукции по сравнению с конкурентами масштабный подъем цен на ключевые энергоносители приведет к разорению многих сохранивших жизнеспособность предприятий энергоемких отраслей машиностроительного и химико-металлургического комплексов [3, с. 13].

Следующим механизмом ослабления развивающихся стран является девальвация национальных валют, которая реализуется через насаждение МВФ и другими финансовыми институтами Запада денежно-кредитной политики развивающихся стран, проявляющейся через угрозы непредоставления кредитов, ложные лозунги о благотворном влиянии снижения курса национальной валюты для экспортно-ориентированных стран.

Девальвация – искусственная недооценка национальной валюты относительно справедливого, определяемого паритетом покупательной способности (ППС) курса. Известно, что обменный курс денежной единицы соответствует ППС, если на некоторую денежную сумму и до обмена, и после него можно приобрести в разных странах одно и то же количество реальных благ. Развитые страны ежемесячно рассчитывают ППС своих валют по отношению к валютам других стран. При этом под ППС понимается соотношение между двумя денежными единицами, устанавливаемое по их реальной покупательной способности применительно к конкретному набору товаров и услуг. Например, в Беларуси в 2008 г. обменный курс по ППС был равен 991 руб./долл. США при официальном курсе Национального банка Республики Беларусь 2150 руб./долл. США. Это означает, что обменный курс белорусского рубля был искусственно недооценен в 2,2 раза относительно его справедливого значения. Аналогичная картина наблюдалась и в других странах Союзного государства, ЕврАзЭС и СНГ [2, с. 7]. Указанные кратные отклонения стоимости национальных денежных единиц от ППС

привели к ситуации неэквивалентного обмена, когда сырье и продукция периферийных стран продается Западу в несколько раз дешевле их реальной стоимости, а тот сбывает нам продукцию своих ТНК во столько же раз дороже ее. Это явление, по существу, экспорт инфляции из развитых держав в периферийные страны.

Вынужденная девальвация 2009 г. скорее всего была лишь начальным этапом планомерных действий Запада по ослаблению экономики РБ. Уже сегодня МВФ в качестве очередной меры оздоровления экономики предлагает снова обратиться к девальвации. Но характерная для всех периферийных стран недооценка их национальных денежных единиц – основной фактор их безвозмездного кризисного развития.

Западные структуры также активно поддерживают и усугубляют демонетизацию развивающихся стран. В результате такой политики развивающиеся страны косвенно поддерживают мировые резервные валюты. Демонетизация реализуется через искусственную долларизацию национальных экономик, вызванную ослаблением национальных рынков кредитных ресурсов. Вследствие чего отечественные предприятия вынуждены обращаться к соответствующим зарубежным рынкам.

По мнению профессора В.Ф. Байнева, избыток денежной массы вызывает инфляцию, однако ее искусственно созданный недостаток, дефицит угнетает в первую очередь инновационный и промышленный секторы экономики. Последнее следует из того, что в условиях дефицита финансовых средств, согласно общеизвестной формуле количественной теории денег, функционирование экономики возможно лишь за счет увеличения скорости их обращения. Как известно, наивысшая оборачиваемость финансового капитала, достигающая 5–20 оборотов в год, наблюдается в сфере торговли, монетарных услуг, а наименьшая (1 оборот за 3–10 лет) – в инновационном секторе экономики, связанном с осуществлением долгосрочных НИР и НИОКР, их внедрением в производство в виде базисных инноваций. Поскольку длительность производственного цикла не может быть изменена произвольно и определяется спецификой реализуемых технологических процессов, денежная масса в условиях ее дефицита «выдавливается» в те сферы национальной экономики, которые характеризуются высокой оборачиваемостью денежных ресурсов, а именно в сферу торговли, услуг [1, с. 40]. Механизм такого перераспределения ресурсов основан на том, что вопреки бытующей даже среди профессионалов точке зрения либеральный капитализм создает принципиально неравные конкурентные условия для разных групп субъектов хозяйствования.

Подводя итоги, следует отметить, что единственным условием выживания развивающихся стран будет являться планомерная политика по сохранению национальных богатств, развитию и модернизации промышлен-

ного сектора экономики, снижению зависимости от иностранного капитала, отказу от несправедливой приватизации государственного имущества. Таким образом, в сложившихся условиях, можно сказать, что политический курс, выбранный Главой государства и Правительством Республики Беларусь, является достаточно эффективным средством противодействия пагубному влиянию кризисных явлений и целенаправленной политики Запада, захвату ресурсов и освоению рынков сбыта. Кроме того, жизненно важно повысить уровень и качество государственного регулирования экономики, в том числе нормализовать параметры функционирования монетарной сферы, а также мерами специальной промышленной, валютной, кредитно-денежной, налоговой политики компенсировать «эффект рыночной дискриминации промышленности».

Стратегическим приоритетом XXI века для развивающихся стран должен стать курс на неоиндустриализацию с целью 3–4-кратного повышения производительности труда в сфере материального производства на базе его автоматизации и вертикальной интеграции [5, с. 10].

Список литературы

1. Байнев, В. Ф. Монетарные факторы деиндустриализации / В. Ф. Байнев // Экономист. – 2009. – № 4. – С. 35–46.
2. Байнев, В. Ф. Система неокolonизации XXI века / В. Ф. Байнев, В. Т. Винник // Новая экономика. – 2009. – № 5–6. – С. 3–11.
3. Глазьев, С. Перспективы социально-экономического развития России / С. Глазьев // Экономист. – 2009. – № 1. – С. 3–17.
4. Губанов, С. С. Беларусь: системный выбор в условиях попытки либерального реванша / С. С. Губанов // Новая экономика. – 2009. – № 5–6. – С. 27–36.
5. Губанов, С. С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) / С. С. Губанов // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 3–27.

The article attempts to summarize and analyze the phenomena occurring in the global economy, associated with the redistribution of national wealth and the redistribution of spheres of influence, compounded by the global financial crisis. The basic mechanisms used by Western countries to achieve their interests, such as the forced devaluation of national currencies, de-industrialization of developing countries, privatization of national wealth and demonetization national markets. Particularly relevant melon problems are for our country, which, unfortunately, does not belong to the group of "golden billion" and thus does not participate in the remaking of the world's wealth, but only had to adapt to these changes. Consequently, it is essential to study and analyze the causes, factors and characteristics of these processes with a view to forming a unified strategy of confrontation these negative phenomena.

Матальцкая Светлана Михайловна – старший преподаватель кафедры экономики и управления на предприятии факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь. E-mail: mats@list.ru.

УДК 338(100):339.7

В. В. Мелюшко

ГЛОБАЛЬНЫЕ ДИСБАЛАНСЫ И ЭВОЛЮЦИЯ ТРИЛЕММЫ МАНДЕЛЛА-ФЛЕМИНГА

Рассматриваются глобальные дисбалансы, существующие в современной мировой экономике. Изучаются теоретические подходы зарубежных экономистов по их выявлению и анализу. Рассмотрена эволюция теории классической трилеммы Манделла-Флеминга в условиях функционирования глобальных дисбалансов.

Проведение денежно-кредитной политики в современных условиях является непростой задачей для стран во всем мире. Сложность задач обусловлена не только обострением проблем национальных экономик в условиях общемировой финансовой неустойчивости, но и наличием глобальных дисбалансов, влияющих на развитие мировой экономики.

Изучению глобальных дисбалансов уделено немало работ, одной из наиболее актуальных является исследование Т. Брака, в котором автор определяет глобальные дисбалансы как «внешние позиции системно важных стран, которые отражают искажения или влекут за собой риски для мировой экономики» [1, с. 6].

Некоторые экономисты выделяют три очевидных дисбаланса:

– Дисбаланс международной торговли: огромный торговый дефицит у США и Великобритании, огромный профицит у азиатских стран, России и экспортеров нефти. Дефицит счета текущих операций США в 2000-е гг. колебался в диапазоне 1–2 % мирового ВВП, примерно таким же был совокупный профицит развивающихся азиатских стран (включая Китай) и стран – экспортеров нефти.

– Дисбаланс сбережений: США и Великобритания сберегали меньше, чем тратили, Россия и Китай – гораздо больше. Для примера: уровень сбережений в России составлял в последние годы 10–15 % располагаемых доходов населения, в Китае – 20–25 %, в Америке и Великобритании – не выше 3 %, причем в отдельные годы был и отрицательным.

– Дисбаланс бюджетов: в то время как развивающиеся страны подерживали профицит бюджета, США наращивали дефицит, который недавно достиг 7 % ВВП [2, с. 24].

Если рассматривать проблему дефицита, то она актуальна не только для США, но и для многих стран мира. Так, о грядущих проблемах в странах Еврозоны ученые предупреждали еще в 2010 г., когда по итогам 2009 г., по данным Евростата, дефицит бюджета стран еврозоны составил 6,3 % ВВП, стран Евросоюза – 6,8 %. Рекордсменами по уровню госдолга тогда стали Италия (115,8 %), Греция (115,1 %), Бельгия (96,7 %), Венгрия (78,3 %), Франция (77,6 %) и Португалия (76,8 %), страны, которые сегодня дестабилизируют финансовую систему Евросоюза. Помимо этого следует отметить, что согласно прогнозам некоторых экспертов и международных организаций, через несколько лет госдолг Японии может составить 300 % ВВП, Великобритании – 200 %, Франции, Германии и Италии – 150 % [3].

Среди зарубежных экономистов существует точка зрения, что массовые вливания денежных средств и господдержка экономик в период острой фазы кризиса для спасения своих финансовых компаний принесет урон в долгосрочном периоде для государственного бюджета. Международный валютный фонд полагает, что средний долг правительства в более богатых странах «Большой 20» достигнет 100 % ВВП к 2014 г., увеличившись с 70 % в 2000 г. и с 40 % в 1980 г. [4, с. 3].

Несмотря на сложность, проблемы дефицитов бюджетов развитых стран преодолимы, для их решения необходимо сократить расходы в течение нескольких лет. Справиться же со структурными проблемами экономики стран-должников и глобальными дисбалансами мировой экономики за несколько лет, невозможно и для этого потребуется гораздо больше времени.

Поэтому важно принимать превентивные меры, позволяющие избежать долговых проблем, анализировать макроэкономические показатели и проводить политику, направленную на повышение эффективности экономики.

Так, в исследованиях М. Чина, изучающего дисбалансы стран мира, большое внимание уделяется анализу дисбалансов текущего счета. Рассмотрение результатов исследования позволяет прийти к заключению, что можно с определенной уверенностью говорить о будущих проблемах в экономике страны в случае систематического нарастания отрицательного сальдо текущего счета. Для примера можно рассмотреть динамику текущего счета Греции и Германии [5, с. 54–55].

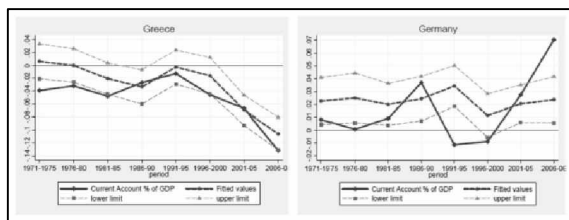


Рисунок 1 – Динамика счета текущих операций Греции и Германии

Из графиков видно, что в Греции в течение длительного времени наблюдалось хроническое отрицательное нарастание текущего счета платежного баланса, в отличие от Германии. Анализ показателей Греции говорит о том, что страна долгое время жила не по средствам, а долговой кризис, в котором страна пребывает с 2011 г., является в целом естественным результатом неэффективности экономики. Очевидно, что во избежание долговых проблем необходимо корректировать расходы и стремиться к постоянным положительным показателям не платежного баланса, а конкретно текущего счета.

При изучении дисбалансов возникает вопрос, как мировой экономике удавалось сохранять равновесие до кризиса. Причины возникновения глобальных дисбалансов и объяснение их устойчивого существования нашли отражение в научной работе Р. Кабальеро, Э. Фархи и П. Гуринча. Сформулировав теорию глобальных дисбалансов, они объяснили, почему наблюдалось равновесие мировой экономики до кризиса. По их версии, все перекосы вызваны одним ключевым дисбалансом – между рынками развитых стран (США, Великобритании) и экономическим и финансовым развитием последних лет Китая, России и стран-экспортеров нефти. Поскольку построить развитую финансовую систему гораздо труднее, чем удвоить ВВП за 10 лет, эти страны вынуждены размещать часть сбережений на рынках развитых стран – в первую очередь, в США и Великобритании, создавших самую развитую в мире систему финансовых инструментов для трансформации сбережений населения и государств в инвестиции. Приток капитала со всего мира в США сделал денежные ресурсы дешевыми и привел к снижению процентных ставок на рынке США с дальнейшими последствиями. Данная теория показала, что глобальные дисбалансы не нарушали законы макроэкономики до тех пор, пока американская финансовая система была способна эффективно и надежно работать со сбережениями всего мира [2, с. 24].

Рассматривая глобальные дисбалансы, необходимо акцентировать внимание и на эволюции в макроэкономической теории, в условиях глобализации и наличия дисбалансов.

Так, согласно теоретическому исследованию Ж. Айземана, М. Чина, Х. Ито [6], при условии наличия в государстве значительного объема международных валютных резервов, как у Китая, возможно достижение определенного баланса в монетарной независимости, стабильности курса, а также в финансовой интеграции (ранее согласно модели Манделла-Флеминга утверждалось, что данное триединство в денежно-кредитной политике невозможно).

На схеме ниже приведена классическая макроэкономическая трилемма, согласно которой государство не может одновременно добиться монетарной независимости, стабильности обменного курса и мобильности капитала.

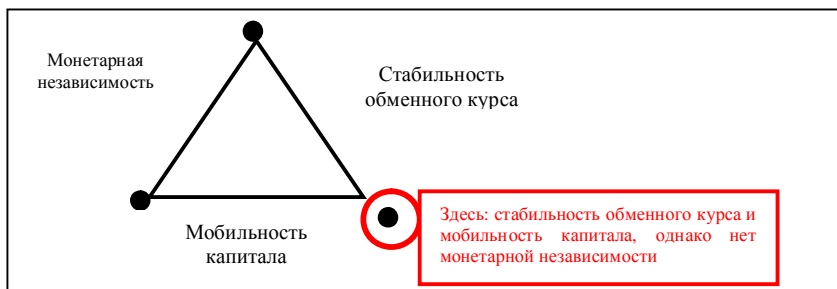


Рисунок 2 – Классическая макроэкономическая трилемма Манделла-Флеминга

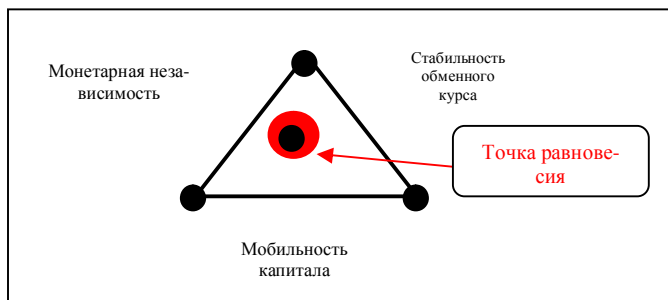


Рисунок 3 – Определенный баланс целей в китайской денежно-кредитной сфере за счет наличия международных резервных активов

Согласно исследованию Ж. Айзмана, в современных условиях наличия глобальных дисбалансов, интересную роль в данной трилемме стали играть международные валютные резервы.

Хорошим примером может быть Китай, международные резервные активы которого позволяют балансировать и достигать определенного равновесия как в монетарной независимости, так и в стабильности курса, а также и в финансовой интеграции.

Наличие крупных валютных резервов позволяет государству добиться успехов во многих сферах, однако следует помнить, что за объемом резервов стоит мощная, динамично развивающаяся индустриальная экономика и ресурсы.

Трансформация теоретических подходов, безусловно, представляет научный интерес, поскольку позволяет лучше понять природу экономических процессов, а соответственно, попытаться выработать определенные рекомендации по минимизации их влияния на отечественную экономику. В то же время в текущих условиях суверенным странам с открытыми экономиками, к которым относится Республика Беларусь, тяжело проводить независимую макроэкономическую политику. Финансовые дисбалансы, влияя на развитие мировой экономики, приводят к ее трансформации на региональном уровне, неся как позитивные, так и негативные результаты. Выработка механизмов нейтрализации внешних факторов представляется весьма затруднительной задачей и требует комплексного подхода. Однако с определенной уверенностью можно утверждать, что противодействие внешним глобальным дисбалансам должно начинаться с построения внутренней сбалансированной, конкурентоспособной и высокоэффективной экономики. При этом единственно верная стратегия в условиях мировой финансовой неустойчивости – это постоянная адаптация к новым условиям функционирования, где скорость адаптации, гибкость законодательных основ и механизмов становятся одними из важнейших параметров достижения успеха.

Список литературы

1. Bracke, T. A Framework for Assessing Global Imbalances / T. Bracke // ECB Occasional Paper Series [Electronic resource]. – January 2008. – № 78. – P. 6. – <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbocp78.pdf>. – Data of access: 22.04.2012.
2. Гуриев, С. Как восстановить баланс / С. Гуриев // Форбс. – Январь 2009. – С. 24.
3. Вылезти из долга, страны G20 обещают снизить дефициты // Газета «Ведомости». – 2010. – № 116 (2634). – С. 3.
4. A special report on international banking. Rebuilding the banks // The Economist. – 2009. – № 16. Vol. 391. – № 8631. – P. 3.

5. Chinn, M. A Forensic Analysis Of Global Imbalances / M. Chinn, B. Eichengreen // NBER Working paper series, Working Paper 17513 [Electronic resource]. – October 2011. – P. 54–55. – Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w17513>. – Date of access: 22.04.2012.

6. Aizenman, J. The 'Impossible Trinity' Hypothesis in an Era of Global Imbalances: Measurement and Testing / J. Aizenman, M. Chinn, H. Ito. // Office of Information Technology Home [Electronic resource]. – 2008. – Mode of access: http://web.pdx.edu/~ito/ACI_Trillema_short_Nov29.pdf. – Date of access: 22.04.2012.

Global imbalances that exist in today's global economy are analyzed in the article. Theoretical approaches of foreign economists for identification and analysis of these imbalances are studied. Also the evolution of the classical theory of Mandala-Fleming trilemma in the functioning of global imbalances is examined.

Мелюшко Виктор Владимирович – магистр экономических наук, аспирант Белорусского государственного экономического университета, Минск, Беларусь.

Научный руководитель – **Шимов Владимир Николаевич** – доктор экономических наук, профессор, ректор Белорусского государственного экономического университета, Минск, Беларусь.

УДК 339.727

С. В. Рысенко, А. В. Рысенко

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АДАПТАЦИИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ К ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫМ ТЕНДЕНЦИЯМ

Изучена взаимосвязь финансовой системы и МВФ. Выявлены основные направления адаптации финансовой системы к глобализационным тенденциям.

В последние десятилетия финансовая система существенно усложнилась и претерпевает серьезные изменения под воздействием глобализации. Новая экономическая и финансовая среда обуславливает очень сложные и противоречивые проблемы, решение которых невозможно без учета новых тенденций в развитии мирового хозяйства. Рост финансовой взаимозависимости экономик различных государств, появление новых информационных технологий привели к радикальному повышению мобильности финансовых потоков.

Для мировой экономики глобализация стала ключевым понятием, определяющим процесс быстрорастущих взаимосвязей и взаимозависимостей между национальными рынками товаров, трудовых ресурсов, а также валютно-финансовыми рынками.

Важным условием глобализации финансовых рынков является либерализация (отмена ограничений) движения капиталов. Отмена ограничений по движению капиталов сопровождается многократным ростом темпов прямых и портфельных инвестиций. Усиление темпов взаимопроникновения долгосрочного капитала является весомым аргументом в пользу глобализации современных международных валютных и кредитных отношений. Либерализация движения капиталов является основным направлением развития современной мировой экономики. Тем не менее, либерализация обострила нестабильность мировой финансовой системы. Поспешно проведенная либерализация повышает уязвимость финансовых систем.

Подчеркнем и тот факт, что режим беспрепятственного движения капитала часто способствует его бегству, а не росту экономики страны. Обусловливается важность регулирования и контроля движения капитала. Отмечается, что региональные кризисы в странах Восточной Азии, Латинской Америки и в России в 1997–1998 гг. стали результатом такого феномена, как финансовое «инфицирование» – международного процесса распространения совместных колебаний экономических переменных, которые наблюдаются через одновременное изменение валютных курсов, котировок акций, спрэдов по долговым обязательствам и потоков капитала [1].

В настоящее время (особенно в последние годы) наибольшее число валютных, банковских и финансовых кризисов распространяется по финансовому каналу, поэтому пристальное внимание центральных банков, надзорных органов и финансовых организаций обращается, с одной стороны, на природу и разновидности возникающих рисков, а с другой стороны, на возможности, способы и методы их регулирования путем совершенствования и реформирования действующей мировой валютной системы.

Кризисы последнего десятилетия XX в. выявили возросшую взаимозависимость финансовых рынков мира в период глобализации, а также опасность недостаточной диверсификации развивающихся рынков для стабильности мировой финансовой системы. Необходимо отметить, что кризисы выявили ошибочные представления и просчеты в мировой экономической политике и заставили общественность серьезно заняться проблемами стабилизации мировой финансовой системы.

Отмечается долговой характер современной мировой экономики, так как большинство стран испытывает недостаток в собственных средствах. Структурный кризис в развивающихся странах (смена экономических моделей) стал причиной их задолженности. В период кризисов МВФ обеспе-

чивал высокие уровни предоставления кредитов, что истощило его финансовые ресурсы. Расширенный доступ развивающихся стран к рынкам частных кредитов имел противоречивые последствия. Открытие кредитных линий, особенно МВФ, сопровождалось дополнительными условиями, затрагивающими основные социально-политические аспекты их развития.

Адаптационные и стабилизационные программы МВФ часто приводили к падению жизненного уровня населения, повышению налогов, сокращению бюджетных расходов, ужесточению условий предоставления кредитов.

Анализ кризисов последнего десятилетия XX в. позволил бы избежать многих отрицательных последствий в группе развивающихся и транзитных стран при правильном определении темпов и последовательности либерализации национальных финансовых систем, применении разумного контроля и надзора за движением капиталов. Инструментами этого могла бы быть устойчивость финансово-кредитных институтов, а в некоторых случаях – отмена ограничений на приток капитала, повышение роли бухгалтерского учета, аудита и внутреннего контроля в частных фирмах. В этой связи на национальном уровне также важно: ограничивать привлечение краткосрочных инвестиций; вести наблюдение за финансовыми учреждениями и предотвращать панику среди инвесторов; улучшать систему финансовой информации, вводить стандарты учета и отчетности, повышать роль бухгалтерского учета, аудита, внутреннего контроля в частных фирмах; предоставлять достоверную информацию о величине официальных резервов, государственного долга и долга частного сектора.

С целью адаптации мировой финансовой системы к глобализационным процессам, отметим важность перехода на международные стандарты финансовой отчетности и роли предоставления прозрачной и полезной информации об участниках рынка и о проводимых ими операциях, что является важным показателем упорядоченности и эффективности рынка, служит внедрению рыночной дисциплины.

Предоставление информации участникам рынка, улучшение статистики, принятие международных стандартов повышает ответственность правительств, банков, международных финансовых организаций за свои действия и позволяет инвесторам объективно оценить ситуацию в стране.

В качестве мер по восстановлению равновесия в мировой финансовой системе МВФ проводит работу по разработке новых механизмов по привлечению частных кредиторов к финансированию экономик развивающихся стран.

Широкое вовлечение частного сектора в решение проблем предупреждения и урегулирования финансовых кризисов неразрывно связано с последовательным сокращением официального финансирования. В условиях

ограничений, накладываемых на использование официальных финансовых ресурсов МВФ, частные кредиторы и страны-заемщики в целях предупреждения в управлении рисками должны искать и находить взаимно согласованные решения самостоятельно. Международные банки развития оказывают помощь развивающимся и транзитным странам, однако к сотрудничеству в деле финансирования в последнее время стали все чаще привлекаться частные кредиторы.

Для привлечения частных кредиторов:

- открываются частные кредитные линии в иностранных коммерческих банках;

- развивается рынок облигаций;

- предъявляются более жесткие требования к дебиторам;

- используются опционы при предоставлении кредитов;

- улучшается обмен информации между кредиторами и заемщиками;

- создаются стимулы для коллективной выработки решений.

Со стороны МВФ помощь неплатежеспособным странам сопровождается реструктуризацией долгов, переговорами с кредиторами относительно новых кредитов или отсрочки выплаты долга.

В настоящее время международное сообщество приобрело известный опыт и предприняло много новых внутренних мер, направленных на укрепление функционирования мировой финансовой системы. Эти инициативы направлены, прежде всего, на улучшение экономической и финансовой активности многих институтов, рынков и практической деятельности правительств и частного сектора.

Инициатором и координатором этого процесса является МВФ. За время своего существования МВФ добился широкого признания в качестве главного наднационального органа регулирования международных валютно-кредитных отношений, авторитетного центра международного кредитования, координатора кредитных потоков и гаранта платежеспособности стран-должников. Он во многом определяет развитие мировой экономики, способствуя согласованию национальных макроэкономических политик.

В ходе исследования современного состояния финансовой системы выявлены конкретные проблемы ее развития: продолжение роста нестабильности мировой финансовой системы, обострение кризисных явлений, несовершенство международного регулирования валютно-финансовой сферы, неэффективность стабилизационных программ МВФ и Всемирного банка, неспособность международных финансовых организаций адекватно реагировать на трансформационные процессы в странах с переходной экономикой.

Выделим основные негативные факторы, оказывающие дестабилизирующее воздействие на современное состояние международной ва-

лотно-финансовой системы, обуславливающие ее неустойчивость и подверженность кризисам: виртуальный характер современной экономики; финансовая либерализация; необоснованный выбор валютного курса; изобилие частных инвестиций и спекулятивные атаки на денежные системы государств.

Отметим, что, с целью адаптации мировой финансовой системы к глобализационным изменениям, целесообразно применять эволюционный подход к реформированию современной международной валютно-финансовой системы (адаптация международных финансовых организаций к условиям финансовой глобализации, прозрачность их деятельности, совершенствование финансовых систем стран, упорядочение либерализации движения капитала, привлечение частных инвесторов к предотвращению кризисов).

В результате обобщения программ и конкретных действий международных финансовых организаций по реформированию мировой финансовой системы, направленных на предотвращение кризисов путем совершенствования стандартов и регулирующих финансово-банковских практик, обеспечения прозрачности в деятельности международных финансовых организаций и использования новых инструментов финансирования, сделан вывод, что реформирование международной финансовой системы в настоящее время осуществляется путем постепенных, прагматических и взвешенных решений.

Следует отметить изменение характера деятельности МВФ: преобразование его из органа, осуществлявшего преимущественно регулирование валютно-расчетных отношений между государствами-членами и оказывающего им финансовую помощь при возникновении валютных затруднений путем предоставления краткосрочных займов в иностранной валюте, в аналитический центр.

Основные направления адаптации финансовой системы к глобализационным тенденциям:

1. Либерализация движения капитала – одна из важнейших проблем в период финансовой глобализации. Поспешное и непродуманное форсирование движения капиталов приводит к финансовым кризисам. Либерализация должна начинаться с более стабильных потоков капитала, а именно – долгосрочных прямых иностранных инвестиций. Несмотря на то, что либерализация движения капитала полезна и выгодна, операции по либерализации связаны с большими рисками, поэтому странам необходимо иметь стабильные банковские и финансовые системы и надежные регулирующие органы. Меры по контролю и регулированию притоков капитала являются желательными, а в случаях краткосрочного капитала – необходимыми.

2. Возможность предупреждения кризисов в условиях либерализации межстранового движения капиталов во многом обусловлена достижением прозрачности денежно-кредитной и финансовой политики. Проблема прозрачности финансовой политики и распространения международных стандартов как средство усиления контроля является важным направлением реформирования международной финансовой системы и МВФ.

3. Открытость экономик и свободный доступ к мировым рынкам дают возможность странам получать ликвидные средства для поддержания обменного курса или функционирования финансово-кредитной системы. Однако при финансовой либерализации на национальные валюты обрушиваются спекулятивные потоки. Они в несколько раз превышают золотовалютные резервы центральных банков. Объектом валютной нестабильности становятся страны с неустойчивой финансовой системой и фиксированным валютным курсом, вкладывающие краткосрочные капиталы в долгосрочные проекты.

4. В ситуации, когда рынки капитала приобретают глобальный характер, а наблюдение и регулирование осуществляется преимущественно на национальном уровне, неминуема опасность новых кризисов и превращение их в глобальный системный финансовый кризис. Мировая деловая и научная общественность вынуждена заниматься анализом причин экономических неурядиц и созданием новой архитектуры международной валютно-финансовой системы.

5. Тенденция к глобализации экономики имеет и положительные, и отрицательные последствия для развития национальных экономик. Положительные и отрицательные стороны процесса глобализации являются вызовом национальным экономикам. Однако доказано, что выбор противопоставления и изоляции несостоятелен.

6. МВФ и Всемирный банк мобилизовали свои ресурсы для решения проблем внешнего финансирования стран, вставших на путь создания рыночной экономики. Опыт показал, что те страны, в которых не учитывалось смягчение социальных последствий стабилизационных программ, встретились с трудностями, способными свести эффективность реформ на нет.

Список литературы

1. Моисеев, С. Р. Международные валютно-кредитные отношения / С. Р. Моисеев. – М., 2003. – 358 с.

The article analyzes the interconnection of the financial system and the IMF. The main direction of the financial system to adapt to the globalization trends.

Рысенко Светлана Васильевна – преподаватель кафедры финансов и кредита факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь. E-mail: spiryna-sveta@mail.ru.

Рысенко Александр Валерьевич – магистрант специальности «Финансы, денежное обращение и кредит» факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь. E-mail: a.rysenka@mail.ru

Научный руководитель – **Витун Светлана Емельяновна** – кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой финансов и кредита факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь.

УДК 330(476):005.44

Т. В. Селюжицкая

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

Рассматривается европейская система индикаторов, характеризующих процессы глобализации, а также изучается возможность расчета аналогичных показателей в отечественной статистике и их использования для оценки влияния глобализации на национальную экономику.

Глобализация мировой экономики создает новые потребности в статистических данных, характеризующих это явление. Статистическое описание аспектов, связанных с глобализацией является непростой задачей, поскольку она по своей природе является транснациональной или многонациональной, а статистика, как правило, связана с национальными границами или агрегированием национальных данных (например, в статистических системах ЕС, СНГ или других объединений).

Глобализация означает растущую взаимозависимость и взаимосвязь между народами, повышение мобильности населения, растущий поток продуктов, идей и сырья. Процесс глобализации, как он понимается здесь, следовательно, включает в себя социальные, культурные и экологические элементы и выходит за рамки вопроса об экономической интеграции, показатели которой часто являются единственным центром системы показателей глобализации. Таким образом, текущие статистические измерители должны быть дополнены для того, чтобы лучше отражать изменения в глобализирующемся мире. И хотя не все аспекты глобализации могут быть определены с легкостью, важно, что эти явления можно лучше понять с помощью соответствующих статистических показателей.

Тот факт, что глобализация вместе с преимуществами несет и множество проблем в национальные экономики, вынуждает статистику развивать систему показателей, характеризующих ее. Так, Евростат в настоящее время осуществляет программу (MEETS) по модернизации бизнес и торговой статистики, чтобы она могла отражать новые явления в изменяющейся экономике ЕС. Действия, предусмотренные в рамках этой программы, включают: пересмотр приоритетов; развитие ключевых характеристик и показателей в таких областях, как глобализация; работу по гармонизации определений; пилотные проекты для тестирования возможностей новых показателей; поддержку государствам-членам, разрабатывающим систему показателей глобализации в согласованном порядке.

На данном этапе Евростат использует систему, состоящую из 22 показателей, сгруппированных в 5 категорий, которые измеряют несколько аспектов глобализации. Основной акцент делается на то, чтобы показать отношения ЕС с остальным миром. В тех случаях, когда возможно, дается оценка степени внутренней интеграции и степени глобализации, т.е. показатели приводятся с разбивкой внутри ЕС и вне ЕС. Также доступны данные на уровне отдельной страны. В табл. 1 приведены показатели глобализации по 5 категориям, характеризующие отношения ЕС с остальным миром.

В отечественной статистике в настоящее время отсутствует система показателей, характеризующая в целом влияние глобализации на национальную экономику, однако существуют многие показатели, на основе которых возможно рассчитать индикаторы, аналогичные разработанным Евростатом.

В данной статье постараемся представить уже существующие в отечественной статистике показатели, характеризующие вовлеченность страны в процессы глобализации, или те, которые возможно рассчитать на основе имеющихся. При этом мы не претендуем на построение целостной системы индикаторов глобализации в том виде, в котором она разработана Евростатом.

Таблица 1 – Индикаторы глобализации Европейского Союза за 2007–2009 гг.

Показатели	Единицы измерения	Годы		
		2007	2008	2009
<i>Люди</i>				
Неграждане среди резидентов	% от численности населения	3,80	3,90	4,00
Неграждане в рабочей силе	% от общего числа рабочей силы	4,10	4,40	4,50

Продолжение таблицы 1

Количество ночей, проведенных туристами-нерезидентами внутри ЕС	на 1000 населения	458	441	414
Количество ночей, проведенных туристами-резидентами за границей	на 1000 населения
Количество международных воздушных перевозок пассажиров	на 1000 населения	547	567	...
Технологии				
Высокотехнологичный экспорт	% от общего объема экспорта	16,1	15,4	16,9
Высокотехнологичный импорт	% от общего объема импорта	16,7	14,7	17,3
Валовые внутренние затраты	% от ВВП	1,85	1,92	2,01
Товары и услуги				
Экспорт товаров	% от ВВП	10,15	10,47	9,51
Импорт товаров	% от ВВП	11,40	12,53	10,22
Экспорт услуг	% от ВВП	4,10	4,25	4,11
Импорт услуг	% от ВВП	3,42	3,66	3,57
Торговля товарами внутри ЕС	% общего объема внешней торговли товарами	66	65	65
Энергетическая зависимость	% чистого импорта в валовом внутреннем потреблении	54,7	53,9	53,0
Прирост перевозок морским транспортом	прирост к предыдущему году	3,4	2,8	-13,7
Прирост воздушных грузовых перевозок	прирост к предыдущему году	...	3,0	...
Глобальная ответственность				
Выбросы CO ₂ на душу населения в ЕС и в развивающихся странах	тонн	8,4	8,2	...
Официальная помощь в целях развития	% от валового национального дохода	0,37	0,40	0,42
Бизнес и капитал				

Продолжение таблицы 1

Приток прямых иностранных инвестиций	% от ВВП	3,4	1,4	1,8
Вывоз прямых иностранных инвестиций	% от ВВП	4,4	3,1	2,4
Рыночная интеграция – интенсивность прямых иностранных инвестиций (ПИИ)	средняя стоимость входящих и исходящих потоков ПИИ к ВВП (в процентах)	3,9	2,2	2,1
Аутсорсинг	количество занятых в зарубежных филиалах

Источник: [4].

Примечание: ... – данные неизвестны.

Наиболее развитой в отечественной статистике является система показателей, характеризующих степень вовлеченности страны в мировую торговлю. Среди этих показателей наиболее часто используемыми являются: доля экспорта в ВВП, доля импорта в ВВП, доля страны в мировом экспорте и импорте, а также доля экспорта страны в мировом экспорте по отдельным товарам. Значения данных показателей приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели вовлеченности Республики Беларусь в мировую торговлю за 2007–2010 гг.

Показатели	Единицы измерения	Годы			
		2007	2008	2009	2010
Экспорт товаров	% от ВВП	53,6	53,6	43,2	46,1
Импорт товаров	% от ВВП	63,4	64,8	58,0	63,7
Экспорт услуг	% от ВВП	7,2	6,9	7,1	8,2
Импорт услуг	% от ВВП	4,4	4,3	4,2	5,1
Внешнеторговый оборот товаров внутри СНГ	% общего объема внешней торговли товарами	57,1	56,0	55,2	56,6
Удельный вес в мировом экспорте	%	0,17	0,20	0,17	0,18
Удельный вес в мировом импорте	%	0,20	0,24	0,22	0,25

Источник: разработка автора на основе данных [2, 3].

По данным таблицы видно, что в 2007–2008 гг. более половины произведенного ВВП Беларусь направляла на внешний рынок, за два последних рассматриваемых года эта доля сократилась сначала до 43,2 %, а затем несколько выросла до 46,1 %. Для сравнения: в России удельный вес экспорта товаров и услуг в 2009 г. составлял 28 %, в Казахстане – 42 %, в ЕС – 36 %, в Германии – 41 % [1, 5].

Высокие значения удельного веса импорта в ВВП характеризуют зависимость Беларуси от него, а именно от 63 до 65 % за все рассматриваемые годы, кроме 2009 г., здесь он был равен 5 %, т.е. на 100 единиц товаров, произведенных в нашей стране, приходилось от 58 до 65 единиц ввезенных товаров. Однако важно рассматривать не только сами значения, но и их динамику, и если в 2009 г. удалось снизить зависимость от импорта, то в 2010 г. степень зависимости вернулась к уровню 2007 г.

Удельный вес экспортированных услуг невелик, однако можно отметить его положительную динамику от – 7,2 % до 8,2 %. На наш взгляд, это говорит о развитии этой сферы и о влиянии основных мировых тенденций на экономику нашей страны. Однако данный процесс нуждается в более детальном рассмотрении по видам услуг. Импорт услуг не превышает 5 %. Для сравнения: в странах ЕС средние значения составляют около 4 % с небольшим превышением в сторону экспорта [4].

Участие Беларуси как в мировом экспорте, так и мировом импорте (если учитывать размеры экономики) незначительные, и в первом случае удельный вес не превышает пятой части, а во втором – четвертой части процента.

Степень интеграции в Содружество Независимых Государств достаточно велика, поскольку на долю торговли с этими странами приходится более половины всего внешнеторгового оборота.

В категории «Люди» можно рассчитать количество международных воздушных перевозок на 1000 человек населения. В 2008 г. оно составило 83 и выросло до 104 в 2010 г. Для сравнения: в ЕС в 2008 г. этот показатель достиг 567 [4].

В категории «Технологии» удалось найти показатель удельного веса экспорта высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта. Его значение очень невелико, но есть небольшая тенденция к увеличению с 2,7 % в 2007 г. до 3,1 % в 2009 г. [5]. В странах ЕС доля высокотехнологического экспорта достигает 17 %, причем доля импорта этой группы продукции также находится возле этого значения с небольшими отклонениями в обе стороны [4].

В группе показателей, характеризующих глобальную ответственность, в сопоставимом виде был найден также один показатель выбросов CO₂ на душу населения, который составил в 2007 г. 6,9 тонны, что на 1,5 тонны меньше среднеевропейского значения за данный год – 8,4 тонны.

Надо отметить, что отечественной статистикой ведутся наблюдения за выбросами других загрязняющих веществ, таких как диоксид серы, оксид углерода и другие.

Следующая категория «Бизнес и капитал» по сравнению с предыдущими наиболее обеспечена данными для расчета показателей. Так, приток ПИИ в 2007 г. и 2008 гг. составлял соответственно около 3 и 4 %, тогда как в 2009 г. и 2010 г. интенсивность этого процесса заметно увеличилась – до 9,8 и 10,2 % от ВВП. Другая закономерность, которую можно отметить, – это превышение притока над вывозом ПИИ, составляющего примерно один процентный пункт. В целом показатель рыночной интеграции является усредненным результатом этих процессов. При сравнении этих данных с данными по ЕС можно заметить, что в 2007 г. показатели были достаточно близки по значениям, а вот в 2008 г. и 2009 г. интенсивность ПИИ в Беларуси оказалась гораздо выше. Так, в 2009 г. показатель рыночной интеграции в ЕС составил 2,1 % от ВВП, а в нашей стране – 9,8 %. Однако в целом по ЕС наблюдается превышение вывоза ПИИ над притоком [3; 4; 5].

Поскольку усиливающееся влияние глобализации на национальные экономики является неоспоримым фактом, а статистика должна давать количественное отражение закономерностей, существующих в современной экономике, то, на наш взгляд, одной из наиболее актуальных задач отечественной статистики является разработка показателей, характеризующих влияние глобализации на национальную экономику и создание целостной системы индикаторов, характеризующих эти процессы.

Список литературы

1. Беларусь и страны мира, 2011: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2011. – 268 с.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь, 2011: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; В. А. Кулешевич (отв. за вып.) [и др.]. – Минск, 2011. – 403 с.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2011: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; Е. М. Палковская (отв. за вып.) [и др.]. – Минск, 2011. – 633 с.
4. Globalisation Indicators // Eurostat [Electronic resource]. – 2012. – Mode access: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/globalisation/indicators>. – Date of access: 02.04.2012.
5. UNdata. A world of information // United Nations Statistics Division [Electronic resource]. – 2012. – Mode access: <http://data.un.org/Data.aspx?d>. – Date of access: 02.04.2012.

The article considers the European system of the indicators characterizing globalization processes, as well as studies the possibility of calculation of similar indicators in domestic statistics and their use for an assessment of globalization influence on national economy.

Селюжикя Татьяна Владимировна – старший преподаватель кафедры менеджмента факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь. E-mail: SelujickajaTV@tut.by.

УДК 330.322 (474.5)

Л. Юозаитене, С. Жичкиене

СУБЪЕКТЫ КОЛЛЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ: ИХ МЕСТО В СФЕРЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ ЛИТВЫ

Проводится анализ субъектов коллективного инвестирования (далее – СКИ) и определяется их место в сфере финансовых услуг. Активы СКИ в Литве составляют 2 % от имущества домашних хозяйств, и их привлекательность в стране сокращается, поскольку из-за экономического кризиса прибыльность деятельности СКИ заметно уменьшилась. В статье характеризуются разновидности СКИ и их свойства.

Актуальность. Значение финансового сектора в экономике определяет его структура, применяемые финансовые инструменты и совокупность финансовых институтов. Финансовая деятельность регулируется директивами ЕС, которые адаптируются в актах национального законодательства. В «Белой книге» (2005–2010) указывается, что в ЕС ускоряется финансовая интеграция рынков, это позволяет национальным финансовым компаниям воспользоваться получаемой экономией от создания единого финансового пространства. Стабильный, комплексный и конкурентоспособный финансовый сектор, которому доверяет общественность, имеет важное значение для экономики всего ЕС. Интеграция финансовых рынков в единую финансовую систему создает условия для эмитентов и потенциальных инвесторов непосредственно участвовать в глобальных рынках. Сильное воздействие на экономический рост страны имеет развитие розничных финансовых услуг и услуг СКИ. Закон Литовской Республики о рынках финансовых инструментов согласован с 2007 г. «Директивой о рынках финансовых инструментов», (анг. «Markets in Financial Instruments Directive», MiFID). Он ужесточил требования для всех инвестиционных

услуг компаний и предусмотрел усиление защиты инвесторов. СКИ деятельность регулируется Законом Литовской Республики о субъектах коллективного инвестирования (2003 г.) и всеми последующими поправками. СКИ деятельность соответствует основным потребностям инвесторов: получить оптимальную отдачу от инвестиций с минимальным риском; это стремление называется нерасположенностью к риску (англ. *risk aversion*), что означает нежелание инвесторов принимать риск на себя [4, с. 207].

Суть субъектов коллективного инвестирования

СКИ является инвестиционный фонд или инвестиционная компания, привлекающая средства многих инвесторов и управляющая денежными потоками, взамен рынку предлагая свои инструменты – инвестиционные единицы или акции. Таким образом, СКИ коллективными инвестициями уменьшают риск инвестиций.

Инвестиционные компании могут быть двух типов: инвестиционные компании с переменным капиталом и закрытые инвестиционные компании. Инвестиционная компания с переменным капиталом – это акционерное общество, акционеры которой имеют право в любое время выкупить свои акции по цене, что варьируется в зависимости от выпуска и выкупа акций. Это открытая лицензированная компания, управление которой может быть (но необязательно) передано специальной компании управления.

Закрытая инвестиционная компания – это акционерное общество, которая выпускает фиксированное количество акций, выкуп которых происходит в конце деятельности компании в порядке, предусмотренном в уставе и других законодательных актах.

Инвестиционному фонду характерно то, что управление имущества, которое состоит из общей долевой собственности участников фонда (физических и юридических лиц), передается управленческой компании. Инвестиции в инвестиционные фонды являются ликвидными, поскольку инвесторы могут продать свои инвестиционные единицы в любое время.

Инвестиционные фонды разделяются на открытые и закрытые. Закрытый фонд является субъектом коллективного инвестирования, инвестиционные единицы которого могут быть погашены только предусмотренными терминами в конце срока по заранее установленным правилам. Открытому фонду принадлежат субъекты коллективного инвестирования, инвестиционные единицы которых выпускаются и выкупаются по требованиям инвесторов.

В соответствии с законом СКИ деятельность финансового посредничества и управления активами разделены, устав инвестиционного фонда утверждает совет управляющей компании. Управляющая компания – это компания, которая управляет, пользуется и распоряжается активами инвестиционных фондов или компаний по праву доверенности.

Классификация субъектов коллективных инвестиций

Наиболее важными показателями деятельности инвестиционных фондов являются прибыльность и уровень риска. По степени риска фонды делятся следующим образом: низкого риска; среднего риска; выше среднего риска; высокого риска.

Фонды низкого риска, свои средства инвестируя в государственные ценные бумаги, фонды денежного рынка являются привлекательными для мелких инвесторов. Фонды среднего риска инвестируют в облигации компаний и смешанные инвестиционные фонды. Фондам высокого риска принадлежат фонды, инвестирующее в акции.

Фонды низкого уровня риска имеют доходность 2–3 %, фонды высокого уровня риска – доходность 10–20 %.

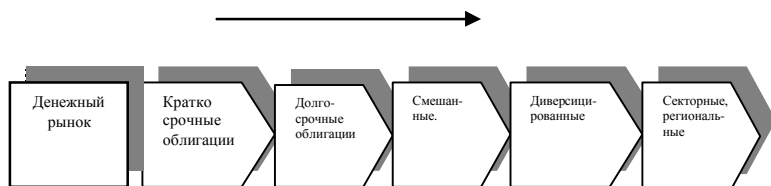


Рисунок 1 – Инвестиционные фонды по уровню риска и доходностью

В Литве действуют инвестиционные компании (ИК), инвестиционные фонды (ИФ) и иностранные инвестиционные фонды (ИИФ), общая стоимость услуг которых составляет 4,1 %, местных ИФ – 2 % (2011 г.) всего финансового имущества домашних хозяйств, в других странах ЕС их доля составляет соответственно от 4–23 %. Большая часть имущества принадлежит иностранным инвестиционным фондам (рисунок 2).

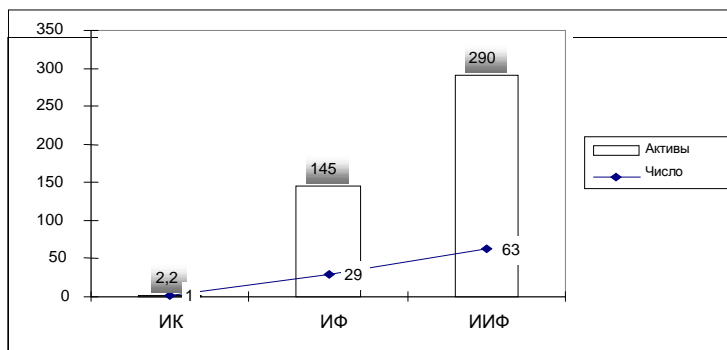


Рисунок 2 – СКИ число и имущество, 2011 м., млн евро

Инвесторы, отличающиеся относительно высокими степенями склонности к риску, предпочитают вариант распределения активов с повышенным риском (акций), пытаясь достичь более высокую ожидаемую доходность; более консервативные инвесторы предпочитают вариант в сторону облигаций и денежных эквивалентов [4, с. 225].

Таблица 1 – Рыночные данные местных КСИ по состоянию на 01.01.2012 г.

Виды ИФ	СКИ число	Число участн.	Активы (млн евро)	Средняя стоимость КСИ (млн евро).	Средне взвешенные изменения стоимости инвестиционной единицы, 2011 г. (%)
Акция	17	16 195	60,4	3,56	▼ 18,6
Смешанный	5	3 330	39,9	8,0	▼ 8,0
Облигаций	22	668	8,35	4,2	▼ 0,7
Денежного рынка	2	694	15,0	7,5	▲ 1,4
Недвижимости	3	79	21,9	7,3	
Альтернативное инвестирование	3	15	1,8	0,6	
Всего	32	20 981	147,35	4,6	▼ 11,4

Источник: данные банка Литвы.

По числу участников и величине активов в Литве самую большую часть занимают инвестиционные фонды, инвестирующие в акции, ими пользуются 77,2 % всех участников СКИ, на втором месте – фонды смешанного инвестирования.

По данным банка Литвы, в 2012 г. одному участнику инвестиционного фонда акций пришлось в среднем 3,73 тыс. евро инвестиций, в смешанном фонде – 12 тыс. евро, в фонде облигаций – 12,5 тыс. евро, в фонде денежного рынка – 21,6 тыс. евро. Мелкие инвесторы часто предпочитают фонды акций в соответствии с оптимистичными ожиданиями и надеждами на более высокую прибыль.

В 2011 г. результаты деятельности финансовых рынков сильно изменили мировые события, в итоге положительную доходность на финансовом рынке достигли только денежные фонды, в среднем снижение удельной стоимости инвестиционной единицы за год составило 11,4 %. За последние 5 лет стоимость инвестиционной единицы ИФ увеличили только одна треть фондов акций

и все фонды облигаций, что имело значение для популярности таких инвестиций. В 2011 г. в сравнении с 2010 г. активы ИФ уменьшились на 15,24 %, поскольку скупка инвестиционных единиц превышала выпуск новых единиц, стоимость активов в 2011 г. в сравнении с 2007 г. уменьшилось на 40 %.

Список литературы

1. Европейская комиссия. «Белая книга. 2005–2010 политика финансовых услуг».
2. Markets in Financial Instruments Directive (MiFID): Frequently Asked Questions, Brussels, 29 October 2007.
3. Lietuvos Respublikos kolektyvinio investavimo subjektų įstatymas. 2003 m. liepos 4 d. Nr. IX-1709. Vilnius.
4. Bodie Z., Kane A., Marcus A. (2002). Essentials of Investments. McGraw-Hill Irwin.
5. Банк Литвы // Lietuvos bankas [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.lb.lt/teisine_informacija_1. – Дата доступа: 20.02. 2012.

The paper analyses the activity of Collective investment undertakings in Lithuania and their place in the investment chain. Collective investment undertakings assets in Lithuania make up about 2 percent of household assets. Their attractiveness among the investors decline as in the period of economic crisis had a negative return on investment. The article examines a variety of investment funds and their characteristics.

Юозаите Лионгина – лектор, проректор факультета социальных наук Шяуляйского университета, Шяуляй, Литва.

Жичкене Скайдре – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента Шяуляйского университета, Шяуляй, Литва.

УДК 339.9

А. Л. Янчук

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ СО СТРАНАМИ АСЕАН

Проанализировано развитие внешнеторговых связей Беларуси со странами АСЕАН. Предлагается активизировать сотрудничество в новых перспективных сферах внешнеэкономической деятельности.

Республика Беларусь относится к малым странам с открытой экономикой. Для обеспечения устойчивого развития необходимо принимать

активное участие во внешнеэкономических процессах, укреплять положение на существующих рынках и выходить на новые направления развития внешнеторговых отношений. Одним из таких направлений могут стать рынки азиатских стран.

Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) основана 8 августа 1967 г. в Бангкоке, Таиланд. Странами-основателями являются Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур и Таиланд. Бруней-Даруссалам присоединился в 1984 г., Вьетнам – в 1995 г., Лаосская НДР и Мьянма – в 1997 г., Камбоджа – в 1999 г. Общее число участников, таким образом, составляет 10 стран.

Целями АСЕАН являются:

- 1) содействие экономическому росту, социальному прогрессу и культурному развитию в регионе;
- 2) поддержание мира и стабильности в регионе;
- 3) поддержание активного сотрудничества и взаимной помощи на основе общих интересов в экономических, социальных, культурных, технических, научных и административных сферах;
- 4) оказание взаимной помощи;
- 5) более эффективное сотрудничество для развития сельского хозяйства и промышленности, увеличения торговли;
- 6) способствование проведению исследований в Юго-Восточной Азии;
- 7) достижение тесного и выгодного сотрудничества с существующими международными и региональными организациями с похожими целями и задачами [1].

Для определения перспективных направлений развития внешнеэкономического сотрудничества проанализируем достигнутый уровень отношений Беларуси со странами – членами АСЕАН.

Бруней-Даруссалам. Страна, уровень жизни в которой зависит почти полностью от цен на нефть и природный газ. Бруней входит в состав ВТО. В промышленности занято 61,1 % трудоспособного населения, она дает 71,6 % ВВП. Главные отрасли – нефтяная и газовая промышленность. Правительство предпринимает меры по диверсификации экономики.

Основными статьями экспорта являются сырая нефть, сжиженный газ; импорта – машины и оборудование, продовольствие, химикаты. [2]

Внешнеторговые отношения между Беларусью и Брунеем фактически отсутствуют (только в 2009 г. экспорт составил 30,1 тыс. долл.).

Вьетнам. Вьетнам является членом Всемирной торговой организации (ВТО). В 2009 г. страна перешла на уровень среднеразвитых стран по годовому доходу на душу населения. Правительством приветствуется привлечение иностранных инвестиций, создание совместных предпри-

ятий; действует 135 промышленных и экспортных зон. Осуществляются масштабные проекты в сфере энергетики и транспорта. Отмечается, что для обеспечения дальнейшего роста экономики необходимы инновационные подходы, высокая квалификация персонала, более эффективное управление. Вьетнам нуждается в значительной модернизации железных дорог с тем, чтобы ускорить доставку пассажиров и грузов (в 2008 г. была принята соответствующая программа). Сеть автомобильных дорог с твердым покрытием развита хорошо, внутри провинций много автобусных маршрутов.

Главными статьями экспорта Вьетнама являются сырая нефть, текстиль, кожаная обувь, морепродукты. Импортирует промышленную продукцию, нефтепродукты, удобрения, зерно, хлопок, цемент, мотоциклы [3].

Экспорт Беларуси во Вьетнам составил: в 2008 г. – 89 547,7 тыс. долл., в 2009 г. – 82 200,1 тыс. долл., в 2010 г. – 105 518,2 тыс. долл. К основным статьям экспорта относятся калийные удобрения, шины, двигатели внутреннего сгорания, жидкостные насосы, подшипники, электрооборудование для зажигания и пуска двигателей внутреннего сгорания, тракторы, части и принадлежности для автомобилей и тракторов.

Импорт Беларуси из Вьетнама составил: в 2008 г. – 34 887,1 тыс. долл., в 2009 г. – 32 796,2 тыс. долл., в 2010 г. – 40 390,8 тыс. долл. К основным статьям импорта можно отнести филе рыбное и прочее мясо рыбы, натуральный каучук, обувь с верхом из натуральной кожи.

Индонезия. Индонезия относится к категории аграрно-индустриальных стран. На 2010 год доля промышленного производства в структуре ВВП составляла 47 %, более двух третей этого объема приходится на обрабатывающие отрасли. Является членом ВТО.

К 2010 г. доля сферы услуг в ВВП составила 37,6 %, она обеспечивала занятость практически половины трудоспособного населения. При этом эффективность и конкурентоспособность этого сектора в сравнении с индонезийской экономикой в целом остается невысокой, в частности, в силу технологической и инфраструктурной отсталости, нехватки квалифицированных кадров. В 2010 г. правительством принята программа ускоренного развития сферы услуг. Индонезийские власти прилагают усилия для развития в стране индустрии туризма.

Основными статьями экспорта являются газ, нефть, электрооборудование, текстиль, древесина, фанера, каучук. Импортируются машины и оборудование, нефть, продукция химической промышленности и нефтепереработки, отдельные виды продовольствия [4].

Экспорт Беларуси в Индонезию составил: в 2008 г. – 87 737,9 тыс. долл., в 2009 г. – 20 971,9 тыс. долл., в 2010 г. – 129 255,2 тыс. долл. К основным статьям экспорта относятся содержащие атомы азота гетероциклические со-

единения, калийные удобрения, шины. Импорт Беларуси из Индонезии составил: в 2008 г. – 56 737,5 тыс. долл., в 2009 г. – 44 601,3 тыс. долл., в 2010 г. – 47 162,5 тыс. долл. Импортируются натуральный каучук, шины, синтетические ткани.

Камбоджа. Преимущественно аграрная страна. В сельском хозяйстве занято 57,6 % трудоспособного населения, оно дает примерно треть совокупного ВВП страны. Обрабатывающая промышленность представлена в основном переработкой сельскохозяйственного сырья, рыбы и древесины, производством цемента, сигарет, мыла, одежды. Туризм является важнейшей отраслью экономики Камбоджи, дающей до 8,5 % ВВП и обеспечивающей более 500 тыс. рабочих мест. Камбоджа входит в состав ВТО.

Статьи экспорта Камбоджи – одежда, древесина, каучук, рис, рыба, табак, обувь; импорта – топливо, сигареты, золото, строительные материалы, машины, автомобили, лекарства [5].

Экспорт Беларуси в Камбоджу находится фактически на нуле (только в 2010 г. составил 62 тыс. долл.). Импорт Беларуси из Камбоджи составил: в 2008 г. – 378,7 тыс. долл., в 2009 г. – 337,7 тыс. долл., в 2010 г. – 2 091,2 тыс. долл.

Лаос. Основа экономики – сельское хозяйство (80 % работающих, 30 % ВВП). Является наблюдателем в ВТО.

Лаос экспортирует лесоматериалы, кофе, электроэнергию, олово, медь, золото. Импортирует промышленную продукцию, топливо, потребительские товары [6].

Внешнеторговые отношения Беларуси с Лаосом находятся на очень незначительном уровне.

Малайзия. Страна с развивающейся экономикой, относится к группе новых индустриальных стран. В Малайзии сельское хозяйство занимает 7,3 % ВВП, промышленность – 33,5 %, сфера услуг – 59,1 % ВВП. Малайзия входит в ВТО.

Международная торговля и производство являются важнейшими секторами экономики страны. Малайзия – крупный экспортер сельскохозяйственных и природных ресурсов (наиболее значительным из которых является нефть), а также электротехники и продуктов информационно-коммуникационных технологий [7].

Экспорт Беларуси в Малайзию составил: в 2008 г. – 79 533,8 тыс. долл., в 2009 г. – 33 312,2 тыс. долл., в 2010 г. – 35 780,4 тыс. долл. Экспортируются содержащие атомы азота гетероциклические соединения, калийные удобрения. Импорт Беларуси из Малайзии составил: в 2008 г. – 78 900,7 тыс. долл., в 2009 г. – 50 186,9 тыс. долл., в 2010 г. – 63 102 тыс. долл. Импортируются натуральный каучук, вычислительные машины для

автоматической обработки информации, аппарата связи и части к ней; телевизоры, мониторы и проекторы; лампы и трубки электронные.

Мьянма. Мьянма является преимущественно аграрной страной (70% работающих, 40 % ВВП). Является членом ВТО. Страна экспортирует газ, лесоматериалы, бобы, рыбу, рис, одежду, поделочные и драгоценные камни. Импорт составляют нефтепродукты, удобрения, продукция машиностроения, транспортные средства, цемент, стройматериалы, продовольствие [8].

Белорусские внешнеторговые отношения с Мьянмой находятся на минимальном уровне (в 2009 г. экспорт Беларуси в эту страну составил 229,3 тыс. долл., импорт – 74,7 тыс. долл.).

Сингапур. Развитая рыночная система. Экономика Сингапура зависит от экспорта продукции, особенно в таких областях, как бытовая электроника, информационные технологии, фармацевтика и финансовые услуги. Импортируются машины и оборудование, топливо, химические товары, продовольствие. Страна входит в ВТО [9].

Экспорт Беларуси в Сингапур составил: в 2008 г. – 27 036,5 тыс. долл., в 2009 г. – 6 383,1 тыс. долл., в 2010 г. – 14 038,6 тыс. долл. Экспортировались молоко и сливки сгущенные и сухие, шины, электронные интегральные схемы. Импорт Беларуси из Сингапура составил: в 2008 г. – 14 029,9 тыс. долл., в 2009 г. – 11 927,9 тыс. долл., в 2010 г. – 18 774,9 тыс. долл. Основной импорт приходился на вычислительные машины для автоматической обработки информации.

Таиланд. Аграрно-индустриальная страна. Доля сельского хозяйства в ВВП – 10,7 %, доля промышленности в ВВП составляет 44,5 %. Доля горнодобывающей промышленности в совокупном ВВП невелика, однако она обеспечивает значительную часть экспортных поступлений страны. Является членом ВТО.

Экспортируются готовая одежда, рыба и рыбопродукты, рис, каучук, ювелирные изделия, автомобили, компьютеры, электроника. Импортируются средства производства, топливо [10].

Экспорт Беларуси в Таиланд составляет: в 2008 г. – 7 401,8 тыс. долл., в 2009 г. – 10 533,5 тыс. долл., в 2010 г. – 42 346,3 тыс. долл., в основном – калийные удобрения. Импорт Беларуси из Таиланда составил: в 2008 г. – 71 746 тыс. долл., в 2009 г. – 38 209,9 тыс. долл., в 2010 г. – 50 394,8 тыс. долл. Импортируются соки фруктовые и овощные, натуральный каучук, двигатели внутреннего сгорания, вычислительные машины для автоматической обработки информации.

Филиппины. Аграрно-индустриальная страна. Наиболее развиты такие отрасли промышленности, как электронная, текстильная, химическая, деревообрабатывающая, пищевая, фармацевтическая. Филиппины – крупнейший

экспортер кокосовых орехов, бананов, риса и ананасов. Развита обрабатывающая промышленность, ее доля в экспорте Филиппин достигает 75 %. Стоит в ВТО [11].

Экспорт Беларуси в Филиппины составил: в 2008 г. – 4 646,4 тыс. долл., в 2009 г. – 7 712,2 тыс. долл., в 2010 г. – 12 130,1 тыс. долл. Одной из статей экспорта были молоко и сливки сгущенные и сухие. Импорт Беларуси из Филиппин составил: в 2008 г. – 7 661,1 тыс. долл., в 2009 г. – 5 725,1 тыс. долл., в 2010 г. – 7 985,2 тыс. долл.

Анализ показывает, что существуют значительные возможности для расширения внешнеэкономических связей между Беларусью и странами АСЕАН.

Для развития взаимовыгодного сотрудничества можно предложить следующие направления. Необходимо создание совместных проектов в сфере сельскохозяйственной техники и автомобилестроения. Можно рассмотреть варианты по поставке и сборке автобусов. Следует изучить возможности по сотрудничеству в железнодорожной сфере, строительстве железных дорог. Белорусской стороне необходимо продвигать проекты в промышленном производстве, особенно в инновационной сфере. Более детального изучения требуют совместные проекты в сфере услуг (медицина, образование, туризм, информационное обеспечение и другие). Особое внимание следует уделить возможностям подготовки и переподготовки специалистов в технических областях, сельском хозяйстве, медицине, можно наладить сотрудничество в предоставлении образовательных услуг для специалистов иных направлений.

Список литературы

1. The Official Website of the Association of Southeast Asian Nations [Electronic resource] / Association of Southeast Asian Nations. – Mode of access: http://www.aseansec.org/about_ASEAN.html. – Date of access: 30.03.2012.
2. Экономика Брунея / Википедия [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Экономика_Брунея. – Дата доступа: 16.04.2012.
3. Экономика Вьетнама / Новости Вьетнама [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.vietnamnews.ru/economy_1.htm. – Дата доступа: 16.04.2012.
4. Индонезия / Википедия [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Индонезия>. – Дата доступа: 16.04.2012.
5. Экономика Камбоджи / Википедия [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Экономика_Камбоджи. – Дата доступа: 16.04.2012.
6. Лаос / Википедия [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Лаос>. – Дата доступа: 16.04.2012.

7. Малайзия / Википедия [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Малайзия>. – Дата доступа: 16.04.2012.

8. Мьянма / Википедия [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Мьянма>. – Дата доступа: 16.04.2012.

9. Сингапур / Википедия [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Сингапур>. – Дата доступа: 16.04.2012.

10. Экономика Таиланда / Википедия [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Экономика_Таиланда. – Дата доступа: 16.04.2012.

11. Филиппины / Википедия [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Филиппины>. – Дата доступа: 16.04.2012.

The article analyzes the development of foreign trade of Belarus with the countries of ASEAN. It is proposed to intensify cooperation in promising new areas of foreign economic activity.

Янчук Александр Леонидович – кандидат экономических наук, ассистент кафедры мировой экономики факультета международных экономических отношений Белорусского государственного экономического университета, Минск, Беларусь. E-mail: alasp@tut.by.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УДК 004.9

С. А. Бекиш, Г. А. Хацкевич, Е. В. Опекун

РАЗРАБОТКА ИНДЕКСОВ ИННОВАЦИОННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ЗАМЕЩЕНИЯ ФАКТОРОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Проанализированы основные подходы для определения инновационного потенциала предприятия. Введено понятие «индекс инновационности». Предложен метод расчета индекса инновационности с учетом замещения факторов.

Важнейшую роль в преодолении последствий финансово-экономического кризиса, повышении эффективности общественного производства в нашем регионе в целом и на отдельных предприятиях в частности играет инновационная деятельность. Восстановление инновационного потенциала предприятия – весьма сложный и длительный процесс, требующий самых активных управленческих воздействий, практическая отдача от которых наступает только через определенный период времени. В этой ситуации необходима глубокая научная проработка и уточнение, а в ряде случаев и пересмотр понятия инновационности как области научных знаний. Возникает необходимость поиска способов и методов количественной оценки показателей, характеризующих как сами инновации, так и те инновационные и инвестиционные процессы, которые определяют главный вектор развития инновационной экономики.

Необходимо произвести анализ существующих показателей инновационности как самих проектов, так и инновационной экономики предприятия; сформировать систему базовых показателей, разработать методы их численной оценки и найти количественные связи между ними, адекватно отражающие инновационные процессы.

Чтобы измерить инновационность организации, необходимо оценить степень вовлечения в технологический процесс передовых технологий и экономическую выгоду от их использования. На вход инновационной организации поступает оборудование, материалы, человеческие ресурсы, технологии, а выходом являются инновационные товары, технологии, а также квалифицированные кадры. Рассматривая поток ресурсов, проходящий через организацию, введем понятие «индекс инновационности»

и измерим его значение на входе и на выходе, в результате получим инновационность организации – то, что организация добавляет к потоку инновационности.

Инновационная организация – это сложная динамическая система с обратной связью. Чтобы наблюдать динамику инновационного процесса, введем некий временной интервал и будем рассматривать срез инновационного процесса с такой периодичностью. Проще всего использовать в качестве такого интервала 1 год, однако более информативным будет временной ряд инновационного процесса с более частым временным периодом наблюдений. Выберем один отсчет инновационного процесса. В данной точке он может быть представлен статическим и легко измеримым. Рассмотрим вход организации в выбранный момент времени. Для разных организаций соотношение объемов оборудования, материалов, человеческих ресурсов и технологий на входе будет различным (например, для организации из сферы услуг вход материалов будет пренебрежимо мал по сравнению с остальными входами; а неинновационное предприятие может вовсе не закупать технологии). Чтобы иметь возможность сравнивать, необходимо привести все эти входы к общим единицам измерения. Самым простым здесь будет оценить их с использованием финансовых ресурсов (денег, потраченных на их приобретение), затем сравнить затраты на разработку или приобретение новых технологий с затратами на обеспечение производства.

Затраты на инновационное развитие:

$$I_D = E_D + T_D , \quad (1)$$

где E_D – затраты на переоснащение оборудования;

T_D – затраты на приобретение и внедрение новых технологий (сюда входят также затраты на организационные изменения, обучение персонала и т.д., а также затраты на защиту собственных разработок, патентование и т.д.).

Затраты на производство продукции в выбранный период:

$$I_P = M_P + H_P , \quad (2)$$

где M_P – затраты на материалы, необходимые для производства; H_P – зарплата персонала. В формулах указаны лишь наиболее часто встречающиеся группы затрат. У различных организаций, особенно инновационных, могут возникать и какие-то другие, специфические затраты.

Однако здесь имеет место лишь попытка максимально четко отделить затраты на инновационное развитие от затрат на производство вне зависимости от группы, к которой эти затраты относятся. Группировка затрат произведена потому, что эти группы обычно планируются еще на начальной стадии инновационного процесса, а в дальнейшем они уточняются и детализируются. Инновационность по входу удобно рассчитать, используя «индекс инновационности»:

$$I_t = \frac{I^t_P - I^t_D}{I^{t-1}_P - I^{t-1}_D}, \quad (3)$$

где I^t_D – значение индекса в момент времени t .

Для оценки инновационности не случайно была выбрана форма индекса, так как индекс – составной показатель, и при грамотном построении он может дать информацию сразу о нескольких измеряемых параметрах. Также большим преимуществом индекса является отсутствие размерности, т.е. он позволит сравнивать организации корректнее, нежели размерный показатель. Формула индекса позволяет давать очень простую его интерпретацию. Если при одинаковом объеме производства этот показатель существенно меньше единицы, то это означает, что инновации, внедренные в предыдущий период, дали положительный эффект. Значение «1» соответствует организации, которая не внедряла новых технологий, либо эти технологии не дали должного эффекта. Значение больше единицы соответствует ситуации, когда новые технологии пошли во вред производству, увеличив затраты на производства; такая ситуация может возникнуть при применении технологий, которые еще плохо налажены и требуют некоторых доработок. В принципе, самым инновационным должно оказаться предприятие, для которого данный индекс будет близок к нулю.

На практике на значение этого показателя оказывает влияние отрасль, в которой работает организация. То есть корректно сравнивать между собой индексы инновационности двух организаций можно только в пределах одной отрасли либо кластера – группы предприятий, выпускающих однородную продукцию.

Для сравнения организаций из разных отраслей необходимо определить разброс данного показателя в каждой из этих отраслей и стандартизировать значения показателей, например, следующим образом. Стандартизованное значение индекса:

$$I'_t = \frac{I_t - E(I_t)}{D(I_t)}, \quad (4)$$

где $E(I_i)$ – среднее значение индекса по отрасли; $D(I_i)$ – среднеквадратичное отклонение индекса в отрасли.

Таким образом, получился индекс инновационности «по входу». Аналогично можно получить индекс «по выходу», т.е. оценку инновационности товаров, технологий и квалифицированных кадров.

Представим затраты на производство продукции в выбранный период в виде суммы всех затрат этого периода:

$$I_P = \sum_{i=1}^n q_i \quad (5)$$

где q_i – затраты на i -й фактор производства.

Пусть предприятию свойственна определенная «консервативность», состоящая в сохранении пропорции распределения частей его затрат на расходы текущего периода (w) при увеличении расхода I_P . Представим эту гипотезу в виде:

$$w_K^0 \equiv \frac{q_K^0}{\sum_{K=1}^n q_K^0} = w_K^1 \equiv \frac{q_K^1}{\sum_{K=1}^n q_K^1} \quad (6)$$

Условие (6) можно перефразировать следующим образом: расходы на все факторы производства, должны измениться в пропорции, соответствующей изменению расхода I_P , т.е.:

$$I_1(q_1) \equiv \frac{q_1^1}{q_1^0} = \dots = I_n(q_n) \equiv \frac{q_n^1}{q_n^0} = \frac{\sum_{k=1}^n q_k^1}{\sum_{k=1}^n q_k^0} \equiv I_P.$$

где $I_i(q_i)$ – индекс затрат на i -й фактор производства.

Тогда универсальный индекс затрат на фактор производства исчисляется по формуле взвешенной средней степенной:

$$I_P = \left(\sum_{k=1}^n w_k^0 \cdot I_k^p(q_k) \right)^{\frac{1}{p}},$$

где параметр $p = (1/\delta) - 1$ зависит от коэффициента постоянной эластичности замещения затрат на факторы производства, распределенной во времени, δ .

Индекс инновационности помогает оценить, насколько предприятие конкурентноспособно в своей отрасли. Ведь чем лучше этот показатель, тем совершеннее его технологические процессы, помогающие снизить издержки производства, тем самым снижая стоимость конечного продукта, делая его более привлекательным для потребителей.

Список литературы

1. Искосков, М. О. Управление инновациями и качеством на предприятии / М. О. Искосков, Д. В. Антипов // Вектор науки ТГУ. – 2009. – № 1(4). – С. 58–62.
2. Хацкевич, Г. А. Инновационность предприятия и подходы к измерению / Г. А. Хацкевич, Е. В. Опекун // Теоретические и прикладные вопросы экономики: сб. науч. трудов. – Киев, 2011. – С. 96–105.
3. Хацкевич, Г. А. Измерение инновационности: опыт и перспективы / Г. А. Хацкевич, Е. В. Опекун // Эффективное управление предприятием и регионом: сб. науч. статей. В 2 ч. Ч. 1. – Гродно, 2011. – С. 235–240.
4. Хацкевич, Г. А. Статистическая оценка объема и структуры потребительской корзины, обеспечивающая исчисление индекса цен с учетом потребительского поведения / Г. А. Хацкевич // Вестник ГрГУ им. Я. Купалы. Серия 5. – 2009. – № 2(89). – С. 5–10.

The article analyzes the main approaches to determine the investment potentials of the innovation enterprise. The notion of «innovation index».

Бекиш Сергей Александрович – магистрант специальности «Компьютерное моделирование, численные методы и комплексы программ» факультета математики и информатики Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь. E-mail: sergey-profi007@mail.ru.

Хацкевич Геннадий Алексеевич – доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе и инновациям Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь. E-mail: g.khatskevich@grsu.by.

Опекун Елена Владимировна – начальник отдела трансфера технологий Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь. E-mail: orekoun@grsu.by.

В. А. Гончаров

ПРОБЛЕМЫ ДИЗАЙНЕРСКОГО И ЭРГОНОМИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рассмотрены пути совершенствования системы художественного конструирования в промышленности Республики Беларусь как одного из факторов повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции.

В условиях инновационного развития экономики Республики Беларусь существенно возрастает роль эргономики и дизайна (эргодизайна) в повышении качества и конкурентоспособности отечественной продукции. Разработка инновационных проектов, направленных на создание конкурентоспособных промышленных изделий, требует интегрирования усилий маркетинга, эргодизайна и производства, более эффективного использования творческого потенциала дизайнеров и эргономистов, повышения уровня методологического и информационного обеспечения эргодизайна.

С момента зарождения, и особенно с 30-х гг. прошлого столетия, промышленному дизайну присущ коммерческий характер. Наряду с новыми технологиями, оригинальными инженерными решениями, организационными нововведениями, дизайн-проектирование стало неотъемлемым фактором повышения конкурентоспособности промышленной продукции. Отмечается прямая зависимость сбыта изделий на международном рынке от их дизайнерской проработки, возрастание доли дизайна в ценообразовании экспортируемых товаров, в уменьшенной степени риска при разработке новых изделий.

За последние полвека деятельность в сфере дизайна претерпела существенные изменения: работа индивидуальных художников в большинстве случаев сменилась работой целых коллективов, объединяющих специалистов различных профессий (дизайнеров, эргономистов, архитекторов, графиков) на промышленных предприятиях в независимых дизайн-фирмах; получила признание и развитие проективная эргономика – составная часть системы комплексного дизайн-проектирования; дизайн стали использовать на многих этапах создания и вывода на рынок продукции, таких как изучение потребностей, разработка концептуального представления об изделии, рабочее проектирование, доводка опытных образцов, оценка уровня качества, реклама, разработка фирменного стиля и др.

Определенные изменения произошли в сфере эргономического обеспечения проектирования. Так, с момента оформления эргономики (начало

50-х гг.) до 90-х гг. прошлого столетия эргономика в основном была ориентирована на использование ее теоретических и практических разработок в дизайнерской деятельности. Однако этот симбиоз не получил своего дальнейшего развития, поскольку в рамках дизайна 70–80-х гг. эргономика в основном исчерпала возможность интенсивного роста, что привело ее, особенно в странах бывшего СССР, к полному застою.

Последние два десятилетия изменили характер и рынок продукции, при этом одним из важнейших видов товара стали информационные технологии, к проектированию которых дизайн подошел лишь в конце 90-х гг. В связи с этим характер эргономических исследований и разработок претерпевает серьезные качественные изменения. Традиционные методы эргономики, основанные на использовании данных антропометрии, физиологии труда, биомеханики, оказались недостаточными для прогнозирования и предупреждения отрицательных последствий, связанных с работой людей на компьютеризированных местах, для сведения к минимуму риска человеческих ошибок – причин технологических аварий и несчастных случаев, для сохранения здоровья и работоспособности не только путем устранения профессиональных вредностей, но и за счет факторов, оказывающих благоприятное влияние на работающих. Поэтому в последние два десятилетия внутри эргономики выделились два наиболее приоритетных направления: когнитивная эргономика, связанная с психическими процессами, такими как, например, восприятие, память, принятие решений, и организационная эргономика, рассматривающая вопросы, связанные с оптимизацией социо-технических систем, включая организационные структуры и процессы управления. Проектированию подлежат не только изделия, но и сам процесс труда как таковой, структура труда, структура производственного коллектива и их взаимодействия.

Анализ состояния и тенденций развития промышленного эргодизайна в экономически развитых странах высвечивает многие проблемы, требующие решения для обеспечения конкурентоспособного эргономического и эстетического уровня инновационных проектов, связанных с созданием новых изделий, внедрением прогрессивных технологий, современных форм организации труда на белорусских предприятиях. Не касаясь тех мер, которые требуют значительного субсидирования из бюджета и могут быть реализованы лишь в отдаленной перспективе, можно отметить в качестве первоочередных актуальных проблем следующие: проблему кадров, положение дизайнера на производстве, состояние эргономического обеспечения проектирования, организацию пропаганды эргодизайна.

Проблема кадров выходит на первый план: дизайнеров просто мало – их количество далеко не охватывает объективной потребности в их труде; кроме того, лишь незначительная часть дизайнеров работает в сфере про-

мышленного производства. В этой связи крайне важным является концентрация усилий дизайнеров на приоритетных направлениях, обеспечивающих наибольший социальный и экономический эффект, привлечение специалистов независимых дизайн-фирм (студий) для выполнения работ по договорам, применение конкурсных принципов и состязательности при выполнении дизайнерских разработок. Для дизайнеров, работающих на промышленных предприятиях, актуальным является повышение профессиональных навыков на курсах и семинарах, функционирующих при Белорусской государственной академии искусств и других вузах, имеющих кафедры дизайна, участие в профессиональных выставках, в том числе за рубежом.

Вторая важная проблема – неблагоприятное положение дизайнера на производстве. В определенной мере профессия дизайнера девальвировалась. Не случайно многие специалисты с дипломом художника-конструктора уходят в другие области художественной деятельности (графику, живопись, декоративно-прикладное искусство и т.д.), а это еще более обостряет дефицит таких кадров в промышленности. Среди основных причин – несоответствие выполняемой работы основной профессиональной специализации, сложности с внедрением проектов, чрезмерная или, наоборот, слишком слабая загрузка, отсутствие прямой зависимости оплаты от результатов труда. Создать соответствующие условия можно лишь утвердив официально статус дизайнера, определив не только его обязанности, но и права, признав его труд творческим со всеми вытекающими последствиями. Повышение материальной заинтересованности дизайнеров, работающих в промышленности, может осуществляться, на наш взгляд, путем премирования за счет экономии сметной стоимости работ, за своевременное выполнение работ, за получение свидетельства на промышленный образец, за внедренный прообразец и, наконец, за коммерческий успех внедренного и реализованного изделия. Этот последний источник, по существу, должен быть главным.

Для многих видов продукции дизайн может определять значительную часть прибыли, но это в том случае, если вклад дизайнеров будет полноценным, а не на уровне частных усовершенствований, т.е. будут создаваться эстетические и эргономические совершенные семейства машин, оборудования, бытовых приборов и т.д. Для этого надо, прежде всего, менять организацию труда дизайнеров, увеличивать их штат, добиваться слияния работы дизайнеров с конструкторами и эргономистами.

Третья проблема – крайне мизерное продвижение эргономики в промышленность, серьезные упущения в вопросах учета человеческого фактора при создании новой продукции и организации работ: в технические задания часто не включаются эргономические требования, не проводится

эргономическая экспертиза, не учитываются эргономические показатели при оценке уровня качества изделия, не разрабатываются одновременно с созданием техники методы и средства ее освоения. Решение этих вопросов возможно только путем разработки и внедрения единой системы обязательного эргономического обеспечения создаваемой и модернизируемой продукции, причем не только сложных, уникальных машин и производственных комплексов, но и товаров, предназначенных для массового потребителя. Представляется также целесообразной разработка методики комплексной эргономической оценки промышленной продукции как на стадии проектирования, так и готового изделия, с учетом воздействия на работающих всех определяющих факторов производственной среды.

Существенным тормозом в дальнейшем развитии эргономики, и особенно во внедрении ее рекомендаций в практику, является отсутствие соответствующих кадров. Эта проблема может решаться, на наш взгляд, в двух направлениях: во-первых, путем подготовки целевых эргономистов-системотехников, призванных осуществлять разработку теоретических и методологических основ эргономики, поиск новых путей и средств повышения эргономического уровня техники и производственной среды; во-вторых, путем эргономической переподготовки специалистов с высшим образованием, работающих непосредственно на предприятиях, где их усилия должны быть направлены на обеспечение приоритетности и конкурентоспособности инновационных проектов, связанных с созданием новых изделий, внедрением прогрессивных технологий, совершенствованием форм организаций труда.

Следует отметить, что подготовка дипломированных эргономистов в нашей стране, в отличие от многих зарубежных стран, пока что осуществляется в очень ограниченных количествах (только в Белорусском государственном университете информатики и радиоэлектроники). В условиях, когда знания, получаемые студентами в технических вузах, недостаточны для серьезного учета человеческого фактора при создании новой техники, целесообразным может являться эргономизация технического образования за счет включения в учебные планы и программы инженерных специальностей соответствующих курсов или разделов по эргономике.

Естественно, назрел вопрос об организации курсов повышения квалификации специалистов по вопросам эргономики. Следует иметь в виду функционирование их на принципах хозяйственного расчета, например в Институте повышения квалификации в области инновационных технологий БНТУ.

И, наконец, четвертая проблема – пропагандистская деятельность. Для пропаганды эргодизайна, с учетом его роли в социально-культурном развитии общества, должны быть привлечены все средства: массовая печать, радио, телевидение, выставочная деятельность, творческие конкурсы различ-

ного уровня и масштаба. Нельзя не обратить внимания, что на ежегодных выставках «Дизайн – формат», проводимых Национальным выставочным центром совместно с Союзом дизайнеров Республики Беларусь, в последние годы промышленный дизайн практически не представлен, хотя промышленностью, как известно, освоены некоторые успешные достижения талантливых дизайнеров (разработки отдельных моделей автомобильной, тракторной, коммунальной, дорожной техники, оптических приборов и др.), однако они почему-то выпали из поля зрения руководителей соответствующих предприятий и организаторов выставки. Не отрицая значимости представленных экспонатов (текстиль, графика, полиграфические издания, малые архитектурные формы и т.д.), при формировании экспозиции этой пока единственной национальной выставки дизайна следовало бы, на наш взгляд, отдавать предпочтение разработкам, имеющим приоритетное значение для экономики страны. Указанная выставка, а также организуемый во время ее проведения симпозиум по вопросам промышленного эргодизайна могли бы являться своего рода школой для дизайнеров, эргономистов, маркетологов, производителей. Следовало также рассмотреть вопрос об организации выпуска научно-практического журнала «Эргодизайн в промышленности», в котором бы печатались концептуальные и программные материалы по вопросам эргономики и дизайна и который бы позволял читателям (дизайнерам, эргономистам, инженерам, архитекторам, педагогам и другим специалистам) находить ответы на различные вопросы о том, что происходит в дизайне и смежных областях.

В заключение следует отметить, что сейчас, когда промышленность Беларуси стоит на пороге всеобъемлющей модернизации, перевооружение промышленности, кардинальное повышение качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции не возможны на прежних технократических позициях и требуют организационных и технических решений, основанных на повсеместном использовании научного и практического потенциала эргодизайна.

Список литературы

1. Глазычев, В. Л. Дизайн как он есть / В. Л. Глазычев. – 2-е изд., доп. – М., 2006. – 320 с.
2. Ульрих, К. Промышленный дизайн: создание и производство продукта / К. Ульрих; пер. с англ. М. Лебедева. – М., 2007. – 448 с.
3. Мунипов, В. М. Эргономика: человекоориентированное проектирование техники, программных средств и среды / В. М. Мунипов, В. П. Зинченко. – М., 2001. – 356 с.

4. Федоров, М. В. О специфике потребительских свойств промышленных изделий / М. В. Федоров, Е. В. Задесенец // Экспертиза потребительских свойств изделий / Труды ВНИИТЭ. Серия «Техническая эстетика». Вып. 16. – М., 1977. – С. 14–38.

5. Щаренский, В. М. Особенности оценки изделий народного потребления / В. М. Щаренский // Стандарты и качество. – 1975. – № 2. – С. 21–24.

The article describes the ways to improve the system of art design in the industry of the Republic of Belarus as a factor in improving the quality and competitiveness of domestic products.

Гончаров Владимир Алексеевич – доцент кафедры технологии важнейших отраслей промышленности Белорусского государственного экономического университета, Минск, Беларусь.

УДК 339.564 (476)

Т. Ю. Гораева

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В условиях ужесточающейся конкуренции на мировом рынке успешная стратегия внешнеэкономической деятельности может быть сформирована лишь на основе определения перспективных направлений специализации страны. С учетом относительно ограниченного объема внутренних сырьевых ресурсов Республики Беларусь, система экспортного стимулирования должна в первую очередь быть нацелена на развитие и расширение производства и реализации высокотехнологичной продукции. В статье рассмотрен организационно-экономический механизм стимулирования экспорта высокотехнологичной продукции Республики Беларусь с учетом особенностей развития высокотехнологичного сектора.

Главной проблемой эффективного экспорта белорусских предприятий, в том числе высокотехнологичных, является отсутствие действенных экономических механизмов стимулирования экспортных процессов в стране в виде целостной системы его государственной поддержки.

На наш взгляд, стимулирование экспорта необходимо проводить на двух уровнях: макро- (государственном) и микроуровне (уровне предприятий).

Причем стимулирование должно стать составной частью государственной политики экономического развития, направленной на повышение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке.

При разработке системы стимулирования экспорта высокотехнологичной продукции на макроуровне встает проблема выбора предприятий и производств, заслуживающих государственной поддержки. Для этого необходимо выработать ряд критериев, определяющих приоритетность поддержки производства и экспорта конкретных видов продукции. К ним отнесем [1]:

- степень наукоемкости продукции (инновационный фактор);
- динамику спроса на продукцию на международном рынке;
- мультипликативный эффект от наращивания производства экспортируемой продукции;
- экономическую эффективность экспорта продукции.

При этом важно обеспечить общие макроэкономические условия, влияющие на экспортную деятельность [2]:

- поддержание конкурентоспособного реального курса валюты, формирующего адекватные ценовые стимулы;
- улучшение инфраструктуры (транспортные потоки, электроснабжение и т.д.) и социальной базы (высокий образовательный уровень рабочей силы);
- облегчение доступа к импортным ресурсам, необходимым для экспортного производства, посредством устранения импортных тарифов либо через учреждение свободных экспортных зон (разновидность свободных экономических зон, когда беспопылинный доступ к инвестиционному импорту способствует снижению стоимости инвестиций и использованию иностранных технологий).

Кроме этого, система государственной поддержки экспорта должна включать разнообразные инструменты экономического воздействия, а также меры организационного и информационного содействия экспортерам.

К числу таких мер можно отнести:

- предоставление фискальных льгот экспортерам высокотехнологичной продукции;
- меры внешнеторговой политики (методы международной региональной интеграции; либерализация мер таможенного регулирования и экспортного контроля);
- участие государства в кредитовании экспорта;
- участие государства в страховании экспортных поставок;
- меры организационного и информационного содействия продвижению экспорта;
- подготовка квалифицированных кадров для внешней торговли высокотехнологичными товарами.

В качестве одного из компонентов системы государственной поддержки и стимулирования экспорта может выступать предоставление фискальных льгот экспортерам высокотехнологичной продукции. В Республике Беларусь представляется возможным применение двух видов таких льгот.

Во-первых, в области налогообложения. В данном случае льготы могут предусматривать отсрочку уплаты налогов, снижение ставки налога на прибыль на определенный период и т.п.

Показателен опыт Германии и Японии по стимулированию экспорта в виде налоговых скидок.

В настоящее время такой вид налоговых льгот получают высокотехнологичные предприятия, прошедшие соответствующую экспертизу и зачисленные в Реестр высокотехнологичных производств и предприятий (их прибыль, полученная от реализации высокотехнологичных товаров (работ, услуг) собственного производства, облагается налогом на прибыль по ставке, уменьшенной на 50 % [3]). Кроме того, в соответствии с законодательством, они вправе освобождаться от исчисления и уплаты сбора в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки в части выручки, полученной от реализации НИОКР [4]. Однако в данном случае проблемой является то, что Реестр высокотехнологичных предприятий и производств Республики Беларусь не отражает действительного развития высокотехнологичного сектора, так как в него включаются не все высокотехнологичные субъекты хозяйствования, способные поставлять на мировые рынки высокотехнологичную продукцию.

Во-вторых, льготы, связанные с импортными пошлинами. В данном случае предприятия-экспортеры высокотехнологичной продукции могут освобождаться на определенный период времени от уплаты импортных пошлин за приобретаемые за рубежом ресурсы для производства.

Среди инструментов государственной поддержки экспорта могут быть меры внешнеторговой политики. Для этого целесообразно формирование так называемого «зеленого коридора» экспортерам высокотехнологичной продукции, предусматривающего упрощение таможенного администрирования и, как следствие, улучшение инвестиционного климата; совершенствование процедуры валютного и экспортного контроля, что позволит повысить конкурентоспособность белорусских производителей на мировых рынках.

В мировой практике большое значение в стимулировании экспортных процессов имеет кредитование государством экспортеров, т.е. предоставление финансовой и гарантийной поддержки.

Экспортное кредитование может иметь форму:

- субсидированных кредитов национальным экспортерам, выдаваемых государственными банками под ставку процента ниже рыночной;

- государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии закупки товаров только предприятий страны, предоставившей такой кредит (связанный кредит);

- страхования экспортных рисков национальных экспортеров, которые включают коммерческие риски (неспособность импортера оплатить поставку) и политические риски (неожиданные действия правительства, не позволяющие импортеру выполнить свои обязательства перед экспортером) [5].

Особое внимание в системе государственной поддержки экспорта высокотехнологичной продукции стоит уделить поддержке малых и средних предприятий, ибо при своей гибкости и мобильности они могут обеспечить значительную долю экспорта высокотехнологичной продукции Республики Беларусь.

На зарубежном рынке предприятия, выпускающие высокотехнологичную продукцию, особенно мелкие и средние, как правило, испытывают большую информационную потребность в трех главных сферах [1; с. 6]:

- экономической (ситуация с ценами, потенциал рынка, интенсивность спроса и т.д.);

- юридической (предписания в области внешней торговли, система стандартов, налоговое законодательство и т.д.);

- культурной (формы ведения переговоров, культурные различия, оказывающие влияние на продуктовую, коммуникационную и сбытовую политику предприятия).

Такая информация представляет огромное значение, прежде всего, для мелких и средних предприятий в силу их финансовых и персональных ограничений.

Влияние мер по стимулированию экспорта высокотехнологичной продукции на экономическое развитие страны носит долгосрочный и комплексный характер. Его оценку можно провести на базе инвестиционной, кредитно-денежной, валютной и др. видов деятельности. При этом основная сложность такого анализа состоит в выделении эффекта именно от стимулирования экспорта высокотехнологичной продукции.

В данном случае эффект может быть рассчитан путем сопоставления затрат на стимулирование экспорта к полученному результату.

К таким результатам на макроуровне можно отнести:

- прирост экспорта высокотехнологичной продукции;

- увеличение числа занятых в высокотехнологичном секторе экономики;

- увеличение доли высокотехнологичной продукции в общем экспорте страны;

- увеличение экспортной рентабельности.

Кроме того, к наиболее общим показателям результативности мер по стимулированию экспорта высокотехнологичной продукции отнесем увели-

чение налоговых поступлений в бюджет и повышение уровня доходов на душу населения.

В соответствии с предложением о стимулировании экспорта высокотехнологичной продукции на двух уровнях (макро- и микро-), представляется необходимым разработать систему мер, способствующих продвижению высокотехнологичной продукции на мировые рынки на уровне предприятия. К ним отнесем:

1) направленные на внутреннее воздействие:

- стимулирование исследований и разработок на предприятии;

- стимулирование работников в развитии экспорта;

- стандартизация, унификация продукции с международными системами (управление на основе CALS-технологий);

2) направленные на внешнее воздействие:

- налаживание международных связей в области технологического сотрудничества;

- налаживание эффективной системы сервисного обслуживания высокотехнологичной продукции за рубежом; быстрое реагирование на рекламации покупателей;

- налаживание эффективного маркетинга высокотехнологичной продукции, направленного на изучение рынка его сегментации с целью завоевания определенного сегмента; маркетинг должен стать отправной точкой исследований и разработок, проводимых на предприятии;

- участие предприятия в зарубежных форумах, выставках; информационная деятельность, направленная на доведение до потенциальных покупателей технических характеристик, свойств, достоинств представляемой продукции;

- налаживание контактов с зарубежными товаропроводящими сетями.

Проведенный анализ свидетельствует о важности мер по поддержке экспорта в Республике Беларусь на всех уровнях управления. Они будут способствовать повышению конкурентоспособности отечественной продукции на мировых рынках, позволят приблизить институциональную организацию внешнеторговой деятельности к международным стандартам.

Список литературы

1. Петровская, Л. М. Стимулирование экспорта и экспортные барьеры: теоретические и практические аспекты / Л. М. Петровская, А. В. Данильченко. – Минск: Право и экономика, 2007. – 95 с.

2. Петраков, Н. Я. Вопросы развития экспортного потенциала высокотехнологической продукции / Н. Я. Петраков, Г. Л. Шагалов // Промышленная политика России. – 2005. – С. 15–22.

3. О налогообложении высокотехнологичных организаций: Указ Президента Республики Беларусь, 4 дек. 2008 г., № 662 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. – Дата доступа: 19.03.2012.

4. О некоторых мерах по стимулированию инновационной деятельности в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь, 9 марта 2009 г., № 123 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. – Дата доступа: 19.03.2012.

5. Клиновская, И. А. Регулирование экспорта Республики Беларусь в условиях действия механизмов Всемирной торговой организации / И. А. Клиновская. – Минск: Право и экономика, 2004. – 164 с.

6. Weiss, J. Export Growth and Industrial Policy: Lessons from the East Asian Miracle Experience // ADB Institute Discussion Paper. – 2005. – № 26 (2).

This article describes the organizational and economical mechanism of stimulating export of high technology products in Republic of Belarus in view of features of development of high-tech sector.

Гораева Татьяна Юрьевна – магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и управления на предприятии факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь.

УДК 378: 001.895(476.6)

З. М. Грабцевич

РОЛЬ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

Система высшего образования обеспечивает главную составляющую развития инновационной экономики страны – кадровую. Формирование и развитие новой экономики связано с большим вкладом человеческого капитала, поэтому перед вузами стоит задача подготовить специалистов, отвечающих современным требованиям «экономики знаний».

В современной литературе существует три варианта определения понятия «новая экономика» и один из них – это «экономика знаний», в условиях которой новые знания, высокие технологии, интеллектуальный

ресурс становятся основными факторами экономического развития. В современной «новой экономике» все более увеличивается потребность в использовании новых знаний, высоких технологий и интеллектуального ресурса.

Практика показала, что новая модель университета как учебно-научно-инновационного комплекса, сочетающего фундаментальное образование, академическую науку с развитой сетью высокотехнологичных инновационных структур и малых предприятий, является одним из наиболее эффективных структурных элементов создаваемой национальной инновационной системы. С одной стороны, эти комплексы обладают значительным научно-техническим и инновационным потенциалом, который может быть реализован при создании новшеств и продвижении их на рынок. С другой стороны, они начинают готовить кадры для инновационной экономики.

В Республике Беларусь в качестве одного из национальных приоритетов обозначен инновационный путь развития, который должен обеспечить выполнение Программы социально-экономического развития Республики Беларусь, стать фундаментальной базой для создания новой экономики. Свой вклад в решение этой задачи могут и должны внести белорусские вузы, так как система высшего образования обеспечивает главную составляющую развития инновационной экономики страны – кадровую. Подготовка кадров должна соответствовать новым требованиям экономики: специалисты – это не только теоретически грамотные люди, но и обладающие хорошими практическими навыками. «Можно утверждать, начальный этап становления бизнес образования в нашей стране завершается» [2, с. 4]. В подготовке специалистов заняты ряд ведущих государственных и негосударственных вузов, а также коммерческих организаций. Несмотря на достигнутые успехи, в бизнес образовании существует ряд нерешенных проблем, и одна из них – это все еще слабое внедрение активных образовательных технологий в учебный процесс. В содержании программ много теории, слабо используются такие методы работы, как анализ конкретных деловых ситуаций, групповые исследовательские проекты, тренинги, ситуационные, деловые и ролевые игры и др., что в значительной мере способствовало бы соединению теории с практикой.

Технология профессионально-ориентированного обучения была открыта еще в 19 в. Как известно, новое – это хорошо забытое старое, и особенно, если эта технология прошла проверку временем. Метод case-study впервые был применен в 1870 г. в школе права Гарвардского университета, а с 1920 г. стал использоваться в Гарвардской школе бизнеса. В настоящее время технология профессионально-ориентированного обучения применяется не только в США, но и в Европе. Сегодня в зарубежной практике биз-

нес-образования метод case-study считается одним из самых эффективных способов обучения студентов навыкам решения типичных практических проблем и весьма востребован. Преподавателям экономических дисциплин нашей страны этот метод был известен еще в конце 20-х годов двадцатого столетия, но в вузах он так и не прижился. В современных условиях, когда перед вузами ставится задача делать упор на профессиональную ориентацию, метод case-study – наиболее оптимальный для преподавания, особенно экономических дисциплин, и актуален по нескольким причинам:

- высшая школа сориентирована на формирование у студентов конкретных знаний, профессиональной компетентности, умений и навыков в сочетании с хорошей теоретической подготовкой;

- предъявляются высокие требования к качеству подготовки специалистов, которые хорошо ориентируются в современных экономических условиях, и особенно в условиях кризисных ситуаций.

Метод case-study (конкретных ситуаций) – это активный проблемно-ситуационный анализ, основанный на обучении путем решения конкретных задач – ситуаций (решение кейсов), метод инструктирования, при котором студенты и преподаватели участвуют в прямом обсуждении деловых ситуаций и проблем. Таким образом, это – инструмент, позволяющий применить теоретические знания к практике. Используя этот метод, преподаватель может научить студентов находить наиболее рациональное решение практической задачи. Он развивает аналитические, практические, творческие, коммуникативные, социальные и навыки самоанализа, так как данный метод наиболее эффективен, когда студенты работают в команде.

По своей структуре кейс – это единый информационный комплекс, состоящий из трех частей: информация, необходимая для анализа кейса; описание конкретной ситуации; задания к кейсу.

Технология создания кейсов – это поэтапное конструирование. Оно состоит из: определения цели; выбора конкретной реальной ситуации или предприятия; подбора информации для создания конкретной ситуации; анализа, обобщения и группировки материала для создания кейса; подготовки методических рекомендаций по использованию кейса; разработки заданий для студентов и возможных вопросов для ведения дискуссий.

Суть метода case-study состоит в подаче учебного материала студентам в виде проблем (кейсов) на основе конкретной практической ситуации, а знания приобретаются в результате активной и творческой работы по решению этих проблем через анализ, синтез, выдвижение гипотез, выводов, заключений, самоконтроля процесса получения знаний и его результатов.

Основная цель занятия при использовании метода case-study – совместными усилиями группы студентов проанализировать конкретную практическую ситуацию и выработать ряд практических решений, оценить

предложенные варианты и выбрать лучший в контексте поставленной проблемы.

Для того чтобы учебный процесс на основе case-технологий был эффективным, необходимы два условия: хороший кейс и определенная методика его использования в учебном процессе.

Содержание кейса:

- тема программы и занятия, вопросы, задания;
- подробное описание практических ситуаций, имеющиеся факты, альтернативы и варианты;
- учебно-методическое обеспечение: раздаточный или информационный материал;
- рекомендации работы с кейсом;
- критерии оценки работы.

Процесс работы с группой по кейс-методу можно разделить на три этапа:

1) до начала занятия – поиск информации для создания кейсов, постановка цели, поиск противоречий, на основе которых формируются и формулируются проблемные ситуации, задачи, практические задания для обсуждения и нахождения оптимального решения студентами, выделение обсуждаемых проблем, разработка сценария занятия, создание кейса, самостоятельная подготовка студентов;

2) проведение занятия – организация предварительного обсуждения кейса, руководство групповой работой студентов (умением выслушать, аргументировать свои точки зрения, умением находить решения), организация итогового обсуждения;

3) после занятий – окончание выполнения практической части задания и оценка работы студентов.

Цели такого занятия: не только формировать у студентов практические навыки в решении конкретных экономических задач, но и создать интеллектуальное напряжение, вызывающее потребность в знаниях, познавательный интерес к изучаемому материалу, обеспечить возможность применения методов научного исследования, развивать познавательную самостоятельность и мыслительные творческие способности, развить эмоционально – волевые качества и формировать познавательную мотивацию.

Для обучения в вузе кейсы следует подбирать в зависимости от подготовленности студентов. Их можно классифицировать по степени воздействия их основных источников на: практические кейсы, обучающие и научно-исследовательские.

Однако не следует полагать, что кейсы могут заменить классический вариант образования, поскольку кейсы – это всего лишь метод для приближения студента к практике, для соединения теории с практикой.

Формирование и развитие новой экономики связано с большим вкладом человеческого капитала, поэтому и перед вузами стоит задача подготовить специалистов, отвечающих современным требованиям «экономики знаний».

Список литературы

1. Актуальные проблемы бизнес-образования: материалы IX междунар. науч.-практ. конф., 8–9 апр. 2010 г., Минск / Бел. гос. ун-т, Ин-т бизнеса и менеджмента технологий; редкол.: В. В. Апанасович (гл. ред.) [и др.]. – Минск: Национальная библиотека Беларуси, 2010.
2. Актуальные проблемы бизнес-образования: материалы VII междунар. науч.-практ. конф., 16–17 апр. 2008 г., Минск / Бел. гос. ун-т, Ин-т бизнеса и менеджмента технологий; редкол.: В. В. Апанасович (гл. ред.) [и др.]. – Минск: Национальная библиотека Беларуси, 2008.
3. Научно-методические инновации в высшей школе / под общ. ред. проф. А. В. Маркова. – Минск: РИВШ, 2008.

The higher education system provides the main component of the innovation economy of the country - human resources. The formation and development of the new economy due to the large contribution of human capital, so the task is to institutes of higher education to prepare professionals to meet modern requirements.

Грабцевич Зоя Михайловна – кандидат исторических наук, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь.

УДК 338.48

С. А. Демьянов, В. В. Дубина, И. И. Дубровка

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Рассматриваются основные проблемы инвестирования в гостиничный бизнес на современном этапе развития, перспективы развития гостиничного бизнеса с учетом проведения ключевых международных мероприятий, факторы развития гостиничного бизнеса в Республике Беларусь.

Республика Беларусь по экономико-географическому положению относится к типу транзитных стран, связывающих Запад и Восток. По территории нашей страны пролегают наиболее короткие транспортные коммуникации, связывающие расширенное пространство Таможенного союза с государствами Западной Европы. Транзитное положение дает возможность государству получать экономическую выгоду от транзита и грузоперевозок. В меньшей степени государству удалось использовать пространственный потенциал для развития индустрии гостеприимства.

Повышение туристической attractiveness Беларуси является одним из приоритетных направлений национальных программ развития туризма. Современный этап развития Беларуси сопряжен с активной внешнеэкономической деятельностью в расширенном пространстве Таможенного союза. Активизация внешнеэкономической деятельности приводит к росту делового туризма и притоку бизнес-туристов в страну.

В рамках расширенного пространства Таможенного союза и СНГ, Беларусь приобретает статус одного из наиболее важных деловых и политических центров Восточной Европы. Развитие экономических и политических связей, проведение международных конференций, семинаров и выставок привлекает в страну достаточно обеспеченные и влиятельные слои населения. Помимо вышеуказанных факторов, активное влияние на развитие делового туризма оказывают деловые поездки и промышленный туризм. Однако основной преградой для развития делового туризма в Республике Беларусь является отсутствие комфортабельных средств размещения.

В связи с этим возникает острая необходимость в средствах размещения для высокопоставленных чиновников и бизнесменов. В настоящее время в большинстве крупных городов существует значительный дефицит гостиниц и других средств размещения, а функционирующие гостиницы не в состоянии обслужить возросшие потоки постояльцев ни качественно, ни количественно. Кроме того, существует совершенно неразвитая инфраструктура придорожного сервиса и средств размещения. Наличие данной проблемы ставит на повестку дня необходимость масштабного строительства гостиниц. Однако проектирование и строительство гостиниц в значительной мере отстает от реализации инвестиционных проектов торговой, офисной и ресторанной недвижимости.

Следует выделить следующие факторы, которые препятствуют развитию гостиничного бизнеса [1]:

- неразвитость белорусского крупного бизнеса, который был не готов сам инвестировать в гостиничный сектор;

- осторожное отношение к работе в стране со стороны зарубежных инвесторов из-за отсутствия соответствующего законодательства, регламентирующего собственность на землю;
- проблемная налоговая система – неопределенность в правилах игры на рынке;
- отсутствие государственной программы развития сферы туризма и гостеприимства;
- инвесторы в основном уделяли внимание соседним странам, в которых реализовали проекты (в Москве, Киеве, Варшаве).

В свою очередь, существуют факторы, которые благоприятствуют развитию гостиничной индустрии:

- транзитное положение нашей страны;
- активное развитие делового туризма;
- государственная поддержка туризма и гостиничного бизнеса;
- богатство культурно-исторических и уникальных природных объектов;
- неудовлетворенность спроса на средства размещения.

Развитие гостиничного фонда стало одной из наиболее сложных проблем, сдерживающих развитие въездного туризма. Практически полное отсутствие комфортабельных высококлассных гостиниц говорит о недостаточном уровне развития гостиничного бизнеса. В основных нормативно-правовых документах, регулирующих сферу туризма, одним из наиболее важных факторов устойчивого развития туризма и гостеприимства считается полное обеспечение иностранных туристов средствами размещения и предоставление дополнительных услуг.

Так, по состоянию на 1 января 2010 г. в Республике Беларусь насчитывалось 359 гостиниц и аналогичных средств размещения [2, с. 46]. Динамика роста численности гостиниц является положительной, поскольку в период с 2000 по 2010 г. гостиничное хозяйство Беларуси возросло на 71,3 %, а номерной фонд увеличился с 13 841 до 15 200 мест [1, с. 47]. Важным индикатором современного состояния гостиничного хозяйства страны и его инвестиционной привлекательности является доля иностранных граждан в общей численности лиц, размещенных в гостиницах. В 2010 г. доля иностранных граждан составила порядка 31 %, что является достаточно низким показателем.

Размещение иностранных туристов имеет довольно четкую пространственную концентрацию, а основным центром приема и размещения иностранных туристов является город Минск. Гостиничное хозяйство Минска предлагает иностранным туристам лишь 2 пяти- и 2 четырехзвездочных гостиницы, что явно недостаточно для динамичного развития делового туризма в Республике Беларусь. Достаточно остро стоит проблема

обеспечения в них надлежащего уровня качества предоставляемых услуг. Высокий материальный износ гостиничного хозяйства Беларуси также негативно сказывается на развитии делового туризма. Весь комплекс вышеуказанных проблем обусловил поиск доноров и альтернативных источников финансирования.

Многовекторность современной внешнеэкономической политики Республики Беларусь предполагает активное участие иностранного капитала в модернизации экономики страны, а также поиск доноров для реализации национальных проектов. Одним из наиболее перспективных направлений привлечения иностранного капитала и улучшения в стране инвестиционного климата выступает гостиничный бизнес, поскольку данный вид бизнеса наиболее привлекателен и устойчив. Инвесторами в этом случае могут выступать международные гостиничные цепи и частные инвесторы.

Ключевым событием в истории инвестирования гостиничного бизнеса является Чемпионат мира по хоккею – 2014. Авторитетность и популярность данного мероприятия дали толчок к активному развитию гостиничного бизнеса в Беларуси. Потенциальный рост иностранных туристов в период проведения чемпионата и приток капитала в страну в значительной степени повысили инвестиционную привлекательность нашей страны. Повысился и интерес зарубежных инвесторов, которые достаточно чутко реагируют на любые изменения на мировом рынке. В результате было запущено 22 проекта строительства гостиниц разного класса и категорий [3].

В ближайшие три года в столице нашей республики планируется возвести четыре пятизвездочных отеля гостиничных цепей Kempinski, Hyatt Regency Minsk, а также гостиницы «Пекин» и Mara Hotel.

Окончание строительных работ и ввод в эксплуатацию гостиниц планируется к концу 2013 – началу 2014 г., что непосредственно связано с проведением Чемпионата мира по хоккею с шайбой – 2014.

Об участии в реализации проектов строительства пятизвездочных отелей заявили европейские, ближневосточные и азиатские инвесторы, в частности, такие известные международные гостиничные сети, как Assog Group, Amara Hotels и Buddha-Bar Hotels высказали свою заинтересованность в инвестировании этих проектов. Так, например, для реконструкции бывшего гостиничного комплекса «Октябрьский», который в 2012 г. должен превратиться в «Президент-Отель», были привлечены инвестиции турецкого банка Тюрк Эксимбанк в размере 51 млн долл. США [4].

Международная гостиничная сеть Hyatt International совместно с латвийской компанией RBSSKALS инвестировали свыше 73 млн евро в строительство пятизвездочного отеля Hyatt Regency Minsk [5]. Кроме того, потенциальным инвестором в строительстве 9-ти гостиниц международных брендов может выступить дочерний банк Сбербанка России – БПС-

Банк, способный предоставить инвестиции в размере 200 млн долл. США [6]. Проект инвестирования предусматривает срок финансирования – около 4 лет, в течение которого планируется строительство 3-звездочных отелей в областных центрах и нескольких 4- и 5-звездочных отелей в Минске. Гостиничный бизнес в Республике Беларусь имеет относительно высокую рентабельность, которая колеблется в диапазоне 35–50 %. Если сравнивать с западными странами, то рентабельность здесь соизмерима. В западных странах рентабельность гостиничного бизнеса действительно выше, однако и затраты превышают аналогичные затраты в нашей стране.

Одним из наиболее перспективных проектов инвестирования в развитие гостиничного бизнеса, на наш взгляд, является строительство 4- и 5-звездочных отелей во всех областных центрах. Широкие возможности предприятий областных центров в развитии делового туризма позволяют развивать региональный рынок гостиничных услуг. Тот факт, что деятельность их будет рентабельна в данных городах, подтверждается тем, что все пятизвездочные гостиницы рассчитаны в первую очередь на иностранный деловой туризм. И хотя сложности с валютой возникают и при строительстве отелей, вложение средств в этот вид недвижимости быстро окупается, поскольку рентабельность гостиничного бизнеса находится на очень высоком уровне. Скорость окупаемости отеля – в пределах 5–7 лет.

Однако данный факт имеет как положительные стороны, так и отрицательные. К таковым можно отнести востребованность этих гостиниц после проведения чемпионата в 2014 г. Следует брать во внимание, что гостиницы – это не причина, а следствие увеличения или снижения туристической активности. Поэтому успешное существование пятизвездочных гостиниц после чемпионата мира по хоккею ставится под вопрос. Во время проведения данного мероприятия цены на проживание в высококлассных гостиницах существенно поднимутся, что вызовет существенные изменения в ценовой политике гостиниц и приведет к проявлению «эффекта храповика». Возрастание цен сыграет отрицательную роль на заполняемости гостиниц.

Реализация данных инвестиционных проектов позволит не только активизировать туристический поток в страну, но и существенно изменить существующую модель въездного бизнес-туризма в Беларуси в целом. Однако трудности существуют, и их довольно много. Если же говорить о предоставлении кредитов белорусскими банками, то стоимость кредита очень высокая, а потому зачастую очень сложно окупаемая. Что касается иностранных инвестиций, то на сегодняшний день западные банки не испытывают особого доверия к белорусским проектам, а потому не спешат вкладывать деньги в финансирование гостиниц. Для белорусского гости-

ничного рынка характерен дефицит предложения на рынке гостиничных услуг и практически полное отсутствие международных операторов.

К еще одному отрицательному моменту можно отнести и тот факт, что пятизвездочные проекты все же в ближайшем будущем могут исчерпать емкость своего сегмента постояльцев. Сейчас реально готово жить в таких отелях достаточно небольшое количество посетителей города: крупные бизнесмены, политики, артисты, спортсмены.

Для успешного функционирования и развития гостиничного бизнеса в Республике Беларусь необходимо определить перспективные и конкурентоспособные направления развития гостиничного бизнеса. К наиболее перспективным направлениям для отечественного и зарубежного инвестирования следует отнести: строительство в областных и приграничных центрах, организация и развитие придорожной инфраструктуры, создание гостиниц в центрах культурно-исторического наследия и в уникальных природных зонах. Кроме того, следует сделать акцент на направления, испытывающие острый дефицит предложения – гостиницы молодежного типа, хостелы и гостиницы загородного типа.

Резюмируя все вышеизложенное, следует отметить, что белорусский гостиничный бизнес недостаточно развит. Привлечение иностранных инвесторов в данную отрасль экономики является первостепенной задачей нашего правительства, поскольку именно инвестиции позволят решить проблемы гостиничного бизнеса в нашей стране и повысить качество предоставляемых услуг. Исправление ошибок и недочетов на начальном уровне развития гостиничного дела позволит сформировать достаточно устойчивый и динамичный рынок гостиничных услуг.

Можно вполне уверенно прогнозировать то, что в нашей стране существуют все предпосылки для бурного развития гостиничного бизнеса, поскольку их реальная реализация зависит от активности инвестирования белорусского и зарубежного бизнеса. Строительство гостиниц, безусловно, позитивно повлияет на развитие деловой жизни и индустрии туризма в Республике Беларусь и обеспечит их заполнение бизнес-туристами.

Список литературы

1. Перспективы инвестиций в гостиничный сектор Республики Беларусь // SSRB [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.ssrb.ru/by/articles/148>. – Дата доступа: 10.04.2012.
2. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь: статистический сборник // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2009. – С. 131.

3. К 2014 году в Минске планируется построить двадцать две гостиницы // Интернет-портал Open.by [Электронный ресурс]. - 2012. - Режим доступа: <http://news.open.by/country/51602>. - Дата доступа: 10.04.2012.

4. Турецкая компания превратит «Октябрьскую» в «Президент-отель» // Интернет-портал Инфобазы.by [Электронный ресурс]. - 2012. - Режим доступа: <http://www.infobaza.by/industry/3628.html>. - Дата доступа: 10.04.2012.

5. Гасцініца «Hyatt Regency» 5* // SkyscraperCity [Электронный ресурс]. - 2012. - Режим доступа: <http://www.skyscrapercity.com/archive/index.php/t-630157.html>. - Дата доступа: 10.04.2012.

6. БПС-Банк может профинансировать на \$200 млн строительство сети отелей в Беларуси // Информационно-справочный портал Интерфакс.by [Электронный ресурс]. - 2012. - Режим доступа: <http://www.interfax.by/news/belarus/83186>. - Дата доступа: 10.04.2012.

In the article the basic tasks of the hotel business investment at the present stage of development, the prospects for development of hotel business in view of the key international events, factors of development of hotel business in the Republic of Belarus.

Демьянов Сергей Александрович – магистр географических наук, преподаватель Полесского государственного университета, Пинск, Беларусь.

Дубина В. В., Дубровка И. И. – Полесский государственный университет. Пинск, Беларусь.

УДК 330.322

Н. М. Зимич, С. Н. Цимбаленко

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Важнейшим направлением государственной политики Республики Беларусь является создание благоприятного инвестиционного климата для привлечения и эффективного использования иностранных инвестиций. В статье рассмотрены основные факторы, сдерживающие процесс инвестирования в нашу страну.

Готовность инвесторов вкладывать капитал в экономику той или иной страны зависит от существующего в ней инвестиционного климата. Под инвестиционным климатом понимается совокупность экономических, политических, юридических, социальных, бытовых и других факторов, влияющих на приток иностранных инвестиций в страну. Среди наиболее привлекательных факторов для иностранных инвесторов в Беларуси назы-

вают высококвалифицированную и дешевую рабочую силу, выгодное географическое положение, незаполненный внутренний рынок. Правильная инвестиционная политика государства и повышение инвестиционной привлекательности республики является залогом успешного развития страны.

В экономику Республики Беларусь за период с января по сентябрь 2011 г. в реальный сектор экономики (кроме банков) иностранные инвесторы вложили 12,6 млрд долларов США инвестиций, что в 2 раза больше, чем за январь – сентябрь 2010 г. Основными инвесторами республики были субъекты хозяйствования России (47,8 % от всех поступивших инвестиций), Соединенного Королевства (21,3 %), Кипра (7,8 %), Австрии (6 %). Наибольшие суммы иностранных инвестиций поступили в организации торговли (33,7 % от всех поступивших инвестиций), транспорта (32,1 %), промышленности (25,7 %) [1].

В последние годы правительство Беларуси активно проводит политику, направленную на улучшение инвестиционного климата как для отечественных инвесторов, так и для иностранных.

Сегодня для работы инвестора на территории Республики Беларусь созданы надежные правовые условия, обеспеченные как международными соглашениями, так и национальным законодательством.

Так, на международном уровне Республикой Беларусь подписаны Конвенция о защите прав инвестора (28 марта 1997 г.), Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности (24 декабря 1993 г.), а с 1992 г. Республика Беларусь присоединилась к Конвенции «О порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами» (18 марта 1965 г.) и Сеульской конвенции «Об учреждении Многостороннего Агентства по гарантии инвестиций» (11 октября 1985 г.).

На уровне национального законодательства инвестиционная деятельность регулируется Инвестиционным кодексом Республики Беларусь, положения которого направлены на стимулирование инвестиционной деятельности и защиту прав инвесторов.

В настоящее время существуют факторы, сдерживающие процесс инвестирования в нашу страну. Это связано с тем, что положение Республики Беларусь и других стран СНГ в зарубежных рейтингах нельзя назвать высокими.

Важнейшее значение для улучшения инвестиционного климата имеет макроэкономическая ситуация в стране.

Одним из наиболее существенных препятствий активации инвестиционных процессов является неопределенность макроэкономической ситуации в стране. В условиях инфляции и нестабильного обменного курса весьма проблематично накапливать и сохранять от обесценивания финансовые ресурсы секторов экономики и просчитывать эффективность самих

инвестиционных проектов даже в краткосрочной перспективе. На данный момент в Беларуси сохраняется относительно устойчивая инфляционная ситуация.

Но все-таки необходимо принять меры по поддержанию относительно стабильных цен и курса. Основными направлениями реализации антиинфляционной политики являются меры по ограничению монетарных факторов инфляции, меры по ограничению издержек и меры по структурному регулированию рынков товаров и услуг.

В последние годы активация инфляционных процессов в Республике Беларусь была во многом связана с чрезмерной кредитной эмиссией, которая по отрицательным процентным ставкам направлялась в основном на кредитование жилищного строительства и АПК, отдельных государственных программ и дефицита государственного бюджета. Поэтому с целью сокращения инфляции и стабилизации обменного курса белорусского рубля, прежде всего, необходимо ограничить денежно-кредитную эмиссию в жилищное строительство и АПК, которые к тому же создают и дополнительный спрос на валюту.

Среди других монетарных инструментов уменьшения инфляции наряду с сокращением денежной эмиссии следует отметить снижение дефицита госбюджета, проведение более реалистичной процентной политики по депозитам и кредитам, регулирование резервных требований, политику доходов, сокращение бартерных операций и других суррогатных платежных средств.

От уровня инфляции, проводимой макроэкономической политики зависит стабильность обменного курса белорусского рубля, который оказывает многостороннее влияние на открытую белорусскую экономику.

Учитывая положительное влияние на развитие национальной экономики перехода на единый обменный курс, следует отметить важность поддержания эффективного равновесного обменного курса белорусского рубля, что будет способствовать снижению инфляции через ограничение цен на импорт современного высокотехнологического оборудования [2, с. 42].

Наряду с обеспечением макроэкономической стабильности в части цен и обменного курса, важнейшее значение для привлечения инвестиций и получения зарубежных кредитов на более выгодных условиях имеет поддержание соответствующего макроэкономического равновесия по ряду других параметров экономической и кредитной безопасности страны. К ним можно отнести такие показатели, как соотношение валютных резервов и импорта, внешней задолженности и экспорта, государственного долга и ВВП, сальдо текущего платежного баланса и ВВП, непогашенную задолженность по международным банковским займам, «проблемную» задолженность, дефицит госбюджета.

Следующей важнейшей задачей макроэкономической политики является ее максимальная направленность на переориентацию финансовых ресурсов в реальный сектор экономики, включая бюджетные средства, кредитные ресурсы банковской системы, собственные средства субъектов хозяйствования. Рост внутренних производственных инвестиций, прекращение утечки финансов за пределы страны наряду с ростом конкурентоспособности производства и повышением финансовых возможностей субъектов хозяйствования станут положительным сигналом для внешних инвесторов о том, что в стране создана благоприятная среда для развития бизнеса.

Макроэкономическая стабилизация, снижение налогового давления, упрощение системы государственного регулирования и сокращение государственного вмешательства в перераспределительные процессы создали бы условия для активации нецентрализованных инвестиций в реальном секторе экономики, позволила бы в полной мере задействовать такие механизмы, как амортизационная политика, инвестиционные налоговые льготы.

Улучшение макроэкономической ситуации в Беларуси является одним из важнейших шагов.

Еще одним условием привлечения инвестиций в реальный сектор экономики является активация процессов приватизации. Потенциального инвестора в нашей стране отпугивает не только медленный процесс приватизации, но и имеющиеся случаи реприватизации, связанные как с ухудшением финансового положения субъектов хозяйствования, так и с тем, что государственные льготы и субсидии, другие преференции предоставляются, как правило, государственным предприятиям.

Республике Беларусь как стране – участнице Международной финансовой корпорации (МФК) целесообразно гораздо шире использовать ее возможности технического содействия в приватизации средних и крупных предприятий. Помощь этой структуры может заключаться в оценке стоимости предприятий, поиске для них инвесторов, предоставлении консультативных услуг экспертами с международным опытом работы в реструктуризации и приватизации.

Иностранный капитал может принести в Республику Беларусь достижения научно-технического прогресса и передовой управленческий опыт. Поэтому включение Беларуси в мировое хозяйство и привлечение иностранного капитала – необходимое условие построения в стране современного гражданского общества. Привлечение иностранного капитала в материальное производство выгоднее получения кредитов для покупки необходимых товаров. Поэтому перед нашей республикой стоит сложная и достаточно деликатная задача: привлечь в страну иностранный капитал, не лишая его собственных стимулов и направляя его мерами экономического регулирования на достижение общест-

венных целей. Привлекая иностранный капитал, нельзя допускать дискриминации в отношении национальных инвесторов, предоставляя предприятиям с иностранными инвестициями налоговые льготы, которых не имеют белорусские инвесторы, занятые в той же сфере деятельности. Необходимо создавать благоприятный инвестиционный климат не только для иностранных, но и для своих собственных инвесторов.

Создание благоприятного инвестиционного климата Республики Беларусь является базой для развития всех сфер деятельности, улучшения социально-экономического состояния общества, а также высокого уровня развития экономики в целом.

Список литературы

1. О поступлении иностранных инвестиций в Республику Беларусь в январе – сентябре 2011 г. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/small.php>. – Дата доступа: 27.11.2011.

2. Левкович, А. Анализ инвестиционного климата в Республике Беларусь / А. Левкович // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2011. – № 36. – С. 27–35.

The most important direction of a state policy of the Republic of Belarus is creation of favorable investment climate for attraction and effective use of foreign investments. In article major factors investments constraining process to our country are considered.

Зимич Нелли Михайловна – студентка факультета экономики и права Барановичского государственного университета, Барановичи, Беларусь. E-mail: zimich.nelli@mail.ru.

Цимбаленко Светлана Николаевна – преподаватель кафедры финансов и статистики факультета экономики и права Барановичского государственного университета, Барановичи, Беларусь. E-mail: tsymbalenka@tut.by

УДК 33:316.4

Т. В. Касаева, Н. А. Гончарова

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Представлены основные подходы к оценке инновационной деятельности коммерческой организации, проанализированы существующие методики оценки

данного вида деятельности. Обоснована актуальность практической проблемы применения многих современных методик и внесены рекомендации по их усовершенствованию.

В настоящее время проводятся многочисленные исследования ученых в области инноваций, разрабатываются различные подходы к оценке эффективности инновационной деятельности коммерческих организаций. Многие методики представляют собой рекомендации по решению отдельных вопросов этой проблемы, и в данный момент продолжается их развитие, углубление и систематизация.

В нашей работе мы выделяем три основных и наиболее распространенных подхода к оценке инновационной деятельности коммерческой организации: подходы, основанные на оценке инновационного потенциала компании; подходы, основанные на анализе ее инновационной активности; подходы, предполагающие изучение финансово-экономических показателей организации.

Так, для комплексной оценки инновационной деятельности особое значение имеет выбор методики оценки инновационного потенциала, которым располагает организация. Величина инновационного потенциала организации является параметром, который позволяет количественно определить возможности ее инновационной деятельности и помогает задать верное направление инновационного развития компании в будущем [1, 101].

Первоначально для изучения существующих подходов и разработанных различными учеными методик оценки инновационного потенциала организации необходимо рассмотреть подходы к трактовке данного определения. Так, одни ученые-экономисты акцентируют свое внимание на ресурсном обеспечении проектов инновационной деятельности организации, рассматривая производственно-технологические и финансово-экономические возможности компании. Другие авторы считают наиболее важными факторами, влияющими на инновационный потенциал организации и, в последующем, на его использование, политику руководства компании по отношению к нововведениям, корпоративный дух, инновационную восприимчивость организации в целом [1, 102].

В целом, под инновационным потенциалом нами рекомендуется понимать характеристику организации, отражающую ее обеспеченность всеми (трудовыми, научно-технологическими, производственно-техническими, организационно-управленческими, информационно-методическими, маркетинговыми и др.) ресурсами, необходимыми для обеспечения ею эффективной инновационной деятельности, или способность экономического субъекта за-

ниматься инновационной деятельностью с целью получения ожидаемого экономического, производственно-технологического или другого эффекта.

Анализ научных публикаций позволил выделить следующие подходы к понятию «инновационный потенциал» и, соответственно, к его оценке.

1. Результативный подход отождествляет инновационный потенциал со способностью организации использовать имеющиеся у нее ресурсы для создания инновационных продуктов. В рамках данного подхода осуществляется соизмерение количества потенциальных, располагаемых и реально используемых в настоящее время ресурсов организации, необходимых для проведения ею постоянной и эффективной инновационной деятельности.

С экономической точки зрения результативный подход является более логичным, т.к. соответствует общепринятому восприятию любого потенциала как возможности получения чего-либо в будущем. При этом возможный результат связывается с качественной составляющей инновационного потенциала.

Однако на практике реализация результативного подхода сталкивается со значительными методическими трудностями измерения суммарного экономического результата за период использования ресурсов в процессе инновационной деятельности. Это связано с тем, что на конечный результат использования инновационного потенциала влияет значительное количество факторов, труднопрогнозируемых на длительный период времени, в частности, темпы развития технического прогресса, уровень интеграции и разделения общественного труда, уровень цен и инфляции, структурные изменения в экономике и т.д. Именно поэтому на практике наиболее часто используются методики оценки потенциала инновационной деятельности организации ресурсного или затратного подхода.

2. С точки зрения ресурсного (затратного) подхода инновационный потенциал организации определяется как совокупность ресурсов, обеспечивающих осуществление оптимальной бесперебойной инновационной деятельности организации, использование которых всегда является целеориентированным и направлено на реализацию потребностей рынка и самого хозяйствующего субъекта. Рассмотрение инновационного потенциала с точки зрения ресурсного подхода получило наибольшую популярность и распространенность в экономической среде [3, с. 67].

3. Наконец, комплексный подход объединяет ресурсный подход, т.е. количественное измерение ресурсов организации, необходимых для создания и развития ее инновационной деятельности, и результативный подход, т.е. способность организации разрабатывать, производить и эффективно внедрять на рынок инновационные товары или услуги, т.е. ее способность заниматься инновационной деятельностью [4, с. 58].

Рассмотрение инновационного потенциала организации с позиции данного подхода как сложной системы взаимосвязанных элементов инновационной сферы, а не просто, например, как набора ресурсов, позволяет глубже понять суть данного явления и рассмотреть его с различных сторон деятельности коммерческой организации [4, с. 60].

В современных условиях инновационная активность является фактором, который обуславливает способность коммерческих организаций к выживанию на рынке. Для сохранения конкурентоспособности им необходимо как можно быстрее адаптироваться к постоянно меняющимся условиям конкурентной среды. Чтобы иметь конкурентные преимущества в долгосрочном периоде, компании должны раньше своих конкурентов выявлять тенденции развития рынка, определять сильные и слабые стороны своей продукции не только на современном рынке, но и для ситуации, которая сложится на рынке через несколько лет, и уже в настоящий момент проводить соответствующие изменения как в товаре, так и в самой производственной деятельности организации. Следовательно, очевиден тот факт, что современные организации конкурируют между собой не только по масштабу производства, но и соревнуются по времени. И, следовательно, чем выше инновационная активность компании, тем интенсивнее ее инновационная деятельность, и, соответственно, целесообразнее ее функционирование и существование [2, с. 1].

Под инновационной активностью организации мы рекомендуем понимать комплексную характеристику ее инновационной деятельности, включающую восприимчивость к новшествам, степень интенсивности и своевременность осуществляемых действий по трансформации новшеств, способность мобилизовать инновационный потенциал необходимого количества и качества, способность обеспечить обоснованность применяемых методов, рациональность технологии инновационного процесса по составу и последовательности операций [2, с.1].

Обобщив и сгруппировав методики оценки инновационной активности, можно сделать вывод о том, что на практике количественная оценка инновационной активности организаций осуществляется на основе двух основных подходов – функционального и ресурсно-затратного.

Функциональный подход отличается тем, что в его рамках для оценки инновационной активности организации используются показатели интенсивности осуществления компанией тех или иных элементов инновационной деятельности, в частности:

- 1) реализация организацией отдельных видов и стадий НИОКР;
- 2) приобретение о вещественных новых технологий, например, нового технологического оборудования и оснастки;

3) приобретение неовещественных, нематериальных новых технологий, например, различных видов объектов интеллектуальной собственности;

4) обучение и переподготовка персонала;

5) осуществление элементов комплекса маркетинга для инновационных товаров и услуг [2, с. 3].

Несмотря на такие преимущества данного подхода, как простота, универсальность и возможность оценки инновационной активности организации при наличии минимального количества исходной информации, методики функционального подхода имеют два следующих основных недостатка:

1) подход не позволяет учитывать конечные результаты инновационной деятельности организации и, следовательно, не оценивает эффективность осуществления инновационной деятельности;

2) к тому же функциональный подход не учитывает возможности того, что отдельные анализируемые виды деятельности (к примеру, обучение персонала) на практике могут быть не связаны с инновационными разработками, а представлять собой просто один из хозяйственных процессов оптимальной работы организации [2, с. 4].

Ресурсно-затратный подход к оценке инновационной активности организации предполагает оценку степени обеспеченности компании количественными и качественными ресурсами (например, финансирование НИОКР, интеллектуальная собственность, наличие гибкой организационной структуры, качественной, современно развитой корпоративной культуры и др.), потребляемыми и используемыми в рамках инновационной деятельности.

Обобщенно можно отметить то, что методики оценки инновационной активности организации на основе ресурсно-затратного подхода являются весьма распространенными ввиду своей достаточно высокой точности и комплексности оценки различных сторон инновационной активности организации.

Необходимо акцентировать внимание на том, что при эффективной инновационной деятельности и рациональных затратах на нее компания поставляет на рынок пользующуюся спросом инновационную продукцию, улучшает ее качество, снижает затраты на ее производство и, если увеличение объема продаж зависит от размера цены, то может снижать цену на производимую продукцию, не уменьшая при этом, например, заработную плату своих работников, рентабельность производства, затраты на развитие организации. Как известно, конечная цель внедрения любых инноваций – это увеличение прибыльности компании за счет повышения конкурентоспособности выпускаемых ею товаров и оказываемых услуг, расширение рынков сбыта

своей продукции, а также совершенствование управленческой деятельности организации с целью сокращения сроков внедрения продуктовых инноваций. Вместе с тем по-прежнему в экономической науке отсутствуют разработанные методик, следуя которым, каждая компания могла бы с учетом особенностей своего развития оценить уровень собственной инновационной деятельности, используя финансово-экономические показатели, и, соответственно, определять пути достижения желаемого уровня прибыльности (или другого экономического эффекта) в условиях активного внедрения инноваций.

Подход к оценке инновационной деятельности компании, основанный на изучении ее финансово-экономических показателей, наиболее распространен в настоящее время в зарубежных странах. Тем не менее в последнее время все больше отечественных и российских ученых начинают заниматься этой проблемой, изучать уже имеющиеся и разрабатывать собственные, авторские методы оценки инновационной деятельности в рамках данного подхода.

Следует заранее отметить то, что подход к оценке инновационной деятельности коммерческой организации, основанный на исследовании ее финансово-экономических показателей, является наиболее сложным из всех подходов и требует разработки множества различных показателей, для расчета которых необходимо владеть достаточно большим объемом информации о компании и иметь высокий уровень квалификации, опыта и экономических знаний в целом. Поэтому, к сожалению, данный подход не является распространенным, крайне мало применяется на практике и включает в себя довольно небольшое количество методик.

В основном, в наиболее распространенных методиках этого подхода применяются системы финансовых и экономических показателей и оценивается только экономический эффект (реальный или потенциальный) от осуществления организацией инновационной деятельности. Достоинством методик данного подхода является использование в них как количественных, так и качественных показателей, универсальность, поскольку они подходят как крупным организациям, так и предприятиям малого бизнеса. К тому же расчет приводимых в методиках показателей не требует сравнительно больших трудовых и временных затрат, поэтому они довольно удобны в практическом применении.

Инновации в нашей стране овладевают массами. Правда, пока не столько в форме реальных результатов, сколько в виде популяризации термина. Сегодня по вопросам инноваций и инновационной деятельности уже накоплен значительный массив публикаций, количество литературы по этой теме постоянно увеличивается, но разработка абсолютно универсальной методики оценки инновационной деятельности организаций еще ждет своего автора.

Список литературы

1. Макаренко, О. В. Бенчмаркинг как инструмент формирования инновационного потенциала предприятия / О. В. Макаренко, В. А. Титова // Инновации. – 2006. – № 7 (94). – С. 101–107.
2. Никитина, О. В. Методы оценки инновационной активности промышленных предприятий: автореф. ... канд. экон. наук / О. В. Никитина. – СПб., 2007. – 24 с.
3. Трифилова, А. А. Анализ инновационного потенциала предприятия / А. А. Трифилова // Инновации. – 2003. – № 6 (63). – С. 67–72.
4. Шамина, Л. К. Инновационный потенциал предприятия / Л. К. Шамина // Инновации. – 2007. – № 9 (107). – С. 58–60.

Innovative activities differ the leader from the outsider. The importance of innovations and innovation activities is great and actual for modern companies. That's why they must measure correctly and truly it.

Касаева Тамара Васильевна – кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой экономики экономического факультета Витебского государственного технологического университета, Витебск, Беларусь. E-mail: KasaevaTV@mail.ru.

Гончарова Наталья Александровна – студентка экономического факультета Витебского государственного технологического университета, Витебск, Беларусь. E-mail: e89vstu@gmail.com.

УДК 33:316.4(476)

А. С. Комар, О. П. Советникова

ИННОВАЦИОННАЯ ВОСПРИИМЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Описываются внутренние и внешние факторы, препятствующие и способствующие нововведениям; рассматриваются различные методики по оценке инновационной восприимчивости предприятия.

В современных условиях высокой конкуренции соответствие внутренней среды предприятия растущим требованиям рынка является важнейшим фактором успешной деятельности и вызывает необходимость ее постоянной трансформации. Главной движущей силой экономического роста сегодня являются инновации, внедряемые как на производстве, так и в эксплуатации, управлении и потреблении. Мировая практика показывает,

что разработка и внедрение новшеств — это не только путь к повышению конкурентоспособности отдельно взятого предприятия, но и серьезный стимул экономического развития страны в целом.

Решение вопроса повышения конкурентоспособности отечественных производителей не может быть достигнуто без развития организации процесса активизации инновационной деятельности предприятий. Таким образом, сложность и многоаспектность проблемы повышения инновационной восприимчивости, а также ее значимость в процессе роста эффективности деятельности предприятия обусловили научную актуальность темы исследования.

Инновационная восприимчивость организации – это способность создавать и применять технологические новшества либо готовность и способность того или иного предприятия осуществить впервые и воспроизвести (воспринять) информацию.

Особенно важен вопрос, касающийся инновационной восприимчивости. Известный белорусский социолог Г.Н. Соколова инновационную восприимчивость определяет как «способность генерировать передовые научно-технические идеи, готовность гибко перестраивать производство в соответствии с созданием, освоением и использованием инноваций» [1, с. 65].

Белорусский экономист А.В. Марков утверждает, что «национальная промышленность инновационно невосприимчива не только в силу отсутствия у нее достаточных оборотных средств, но и вследствие неадекватной современным требованиям инновационного развития структурной организации производства. Министерский подход объединения производственных предприятий, в отличие от кластерного, носит нерыночный характер, имманентно неспособный стимулировать субъекты хозяйствования к созданию новых инновационно активных интеграционных форм. Таким образом, важнейшая стимулирующая функция государства по повышению инновационной восприимчивости производственных предприятий остается пока в Беларуси нереализованной» [2, с. 182].

Инновационная восприимчивость – способность применять пионерные технологические новшества, либо готовность и способность того или иного предприятия осуществить впервые инновацию.

Инновационная восприимчивость, или инновативность, предприятия зависит от различных внешних и внутренних факторов. Опираясь на результаты анализа научных трудов и накопленного опыта инновационной деятельности, под факторами будем понимать условия и предпосылки, которые на основе взаимодействия способствуют изменению существующего порядка во временной и пространственной плоскостях и определяют объективные возможности трансформации сложившегося порядка.

К внутренним факторам относится наличие благоприятных экономи-

ческих, организационных, психологических, кадровых и технических условий для инноваций. Важным звеном в поддержке новшеств на предприятии является и информационный аспект, т.е. место взаимодействия информации о нововведениях в системе принятия решений на предприятии. Немаловажную роль играют внешние факторы, связанные с развитостью рыночных отношений; состоянием финансово-экономической системы; социально-экономическими и политическими факторами; наличием или отсутствием благоприятного инновационного климата и поддержки со стороны государства; позиционированием предприятия в отрасли; характеристиками самой отрасли; развитостью соответствующей инфраструктуры местоположения предприятия.

Измерение инновационной восприимчивости предприятий и ее повышение обуславливают выявление внешних и внутренних факторов влияния. Все множество факторов внешней среды предлагается объединить в две группы: факторы, способствующие нововведениям, и факторы, препятствующие нововведениям.

К первой группе внешних факторов можно отнести: наличие резерва финансовых, материально-технических средств, прогрессивных технологий; законодательные меры (льготы), поощряющие инновационную деятельность, государственная поддержка инноваций; процессно-ориентированные организационные структуры; демократичный стиль управления; моральное поощрение, общественное признание; обеспечение возможностей самореализации; освобождение творческого труда; нормальный психологический климат в трудовом коллективе; допущение корректировок; децентрализация, автономия, формирование целевых, проблемных групп; реинжиниринг постановка систем управления качеством с использованием международных стандартов и т.д.

Ко второй группе внешних факторов относятся: недостаток средств для финансирования инвестиционных проектов; слабость материальной, научно-технической базы и устаревшая технология; отсутствие резервных мощностей; политическая нестабильность; ограничения, возникающие со стороны антимонопольного, налогового, амортизационного, патентно-лицензионного законодательства; ведомственная замкнутость; трудность межотраслевых и межорганизационных взаимодействий; жесткость в планировании; ориентация на краткосрочную окупаемость; сложность согласования интересов участников инновационных процессов; доминирование интересов текущего производства; сопротивление новшествам, которые могут вызвать такие последствия, как изменение статуса, необходимость поиска новой работы, перестройка устоявшихся способов деятельности, нарушение стереотипов поведения, сложившихся традиций; боязнь неопределенности, опасение наказаний за неудачу.

Следует выделить внутренние факторы, увеличивающие восприимчивость организации к инновациям:

1) по элементам производственной системы: продукция, технология, способы организации производства, ресурсы, экономика, производственный персонал;

2) по элементам системы управления: коммуникационные свойства системы, конкретные функции управления, процессы управления, управленческий персонал, структура управления, методы управления;

3) по элементам внешней среды: потребители, поставщики.

Факторами, препятствующими восприятию нововведений являются:

- культурные барьеры;

- жесткость организационной структуры (предельно стандартизированные и рутинизированные процедуры);

- социальные барьеры (групповая солидарность – взаимозависимость членов группы);

- конформизм в отношении социальных норм;

- иерархическая и социальная структуры, препятствующие внедрению любых начинаний;

- психологические барьеры: недостатки восприятия (неспособность видеть проблемы или возможные решения); страх перед неизвестным, боязнь утраты статуса, неуверенность в своих способностях и т.п.;

- стремление к гомеостазу – тенденция возвращаться к старому при встрече с любыми трудностями;

- прочие факторы – отсутствие необходимых ресурсов, персональные недостатки и т. п.

Следует отметить, что существует множество различных методик по оценке инновационной восприимчивости предприятия. Рассмотрим некоторые из них.

Методика анализа факторов, определяющих восприимчивость предприятия к инновациям, базируется на применении неформализованных методов, в основе которых лежат экспертные оценки. Согласно данной методике, выявляются факторы, определяющие восприимчивость предприятия к инновациям. Затем происходит оценка уровня каждого фактора экспертами. Определяется средневзвешенная обобщенная оценка восприимчивости предприятия к инновациям.

Согласно второй методике, инновационная восприимчивость оценивается с учетом качественного состава предлагаемых для внедрения новаций, прежде всего, с позиций уровня их новизны. Новизна осуществляемых инноваций должна не только повышать технический уровень предприятия, но и соответствующим образом воздействовать на уровень его конкурентоспособности.

Также восприимчивость промышленного предприятия к нововведениям можно определять зависимостью: личностно-психологические характеристики работников предприятия – характеристики организационной структуры – характеристики внешнего окружения и межорганизационных связей.

Есть методика оценки инновационной восприимчивости, которая базируется на фазовом анализе, измерении и диагностике инновационных свойств производительных сил предприятия. Данная методика позволяет определить фазовое состояние структурных элементов производительных сил – инновационную способность и инновационную восприимчивость, определяющих эффективность использования вовлекаемых в производство ресурсов.

Необходимо отметить, что для осуществления предприятием инновационной активности оно должно иметь такую структуру, которая способствовала бы созданию атмосферы предпринимательства и восприятия нового как благоприятной возможности. Зарубежный промышленный опыт показывает, что в рыночной экономике только инновационная структура производства может обеспечить реальную конкурентоспособность предприятий и является стратегическим фундаментом их динамичного и устойчивого развития в долгосрочной перспективе.

Переход белорусских предприятий на инновационный путь развития – это важный процесс. Для успешного функционирования предприятий и повышения конкурентоспособности продукции необходимо осуществить переход в кратчайшие сроки.

Наиболее важными и первостепенными направлениями в сторону улучшения сложившейся ситуации являются:

- создание инфраструктуры, благоприятной для создания и развития технологий;
- увеличение доли затрат на НИОКР;
- изменение системы образования страны, ориентированной на подготовку квалифицированных специалистов в области управления инновациями;
- осуществление совместных исследовательских проектов с зарубежными партнерами, предоставление ученым современных лабораторий, оснащенных необходимой техникой;
- разработка комплекса, совместных с бизнесом, государственных действий, направленных на развитие и поддержку области наукоемких технологий;
- образование и развитие института экспертов в сфере создания инновационных систем;

- проведение широкой пропаганды среди всех слоев населения страны необходимости инновационного пути развития страны.

Список литературы

1. Соколова, Г. Н. Белорусская модель инновационного развития в социальном измерении / Г. Н. Соколова // Социология. – 2007. – № 3. – С. 65.
2. Марков, А. В. Государственная инновационная политика: теоретические основы и механизм реализации / А. В. Марков. – Минск, 2005. – 232 с.

In article the internal and external factors interfering and promoting innovations are described; various techniques are considered according to an innovative susceptibility of the enterprise.

Комар Анастасия Сергеевна – студентка 3 курса экономического факультета Витебского государственного технологического университета, Витебск, Беларусь.

Советникова Ольга Петровна – старший преподаватель кафедры коммерческой деятельности экономического факультета Витебского государственного технологического университета. E-mail: sovetnikova@bk.ru.

УДК 330.322.01

А. М. Куликов

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Проанализирован опыт формирования инвестиционной политики стран с развитой рыночной экономикой, а также ряда стран Центральной и Восточной Европы. Сформулированы предложения по активизации инвестиционной деятельности в Республике Беларусь.

Анализ государственной инвестиционной политики, проводимой в странах с рыночной экономикой, свидетельствует, что она не сводится к созданию общих условий инвестиционной деятельности, часто называемой инвестиционным климатом, а предусматривает активную роль государства в создании системы долгосрочного финансирования экономики. Многие развитые страны, в том числе государства Евросоюза, хотя и предъявляют к иностранным государствам жесткие требования по минимизации государственного вмешательства в экономику, сами проводят

активную государственную протекционистскую политику. Это вызвано тем, что решение ряда инвестиционных задач, поставленных государством, неизбежно требует такого вмешательства.

Инвестиционная деятельность в странах с развитой экономикой осуществляется при помощи разнообразных, в том числе и программно-целевых, методов и распределяется по различным секторам экономики, для чего используются различные типы специальных государственных финансовых институтов.

Для Финляндии и Италии, например, характерно активное государственное субсидирование промышленности. Причем государственная поддержка в этих странах ориентирована на оказание содействия экспорту, включая прямое финансирование. В Италии для реализации этих целей создана государственная акционерная страховая компания «Саче», которая в 1998 г. была преобразована в Государственный институт по страхованию внешнеторговых операций, наделенный имущественной и административной самостоятельностью. В дополнение к традиционным операциям по средне- и долгосрочному страхованию экспорта Институт предоставляет также гарантии по прямым инвестициям и бартерным сделкам. Кроме того, для осуществления государственной поддержки по субсидированию процентных ставок при кредитовании экспорта в Италии действует специальная государственная финансовая компания «Симест».

В Финляндии краткосрочное финансирование экспорта в основном осуществляется коммерческими банками, однако средне- и долгосрочным финансированием занимаются специальные организации, предоставляющие кредиты как на коммерческих, так и на льготных условиях, а также осуществляющие дотационное финансирование. Большое внимание в Финляндии уделяется привлечению иностранного капитала, необходимого для стимулирования роста экономики, поэтому государство оказывает необходимую поддержку иностранным инвесторам, планирующим осуществлять деятельность в экономически менее развитых районах Финляндии. Такая поддержка оказывается при помощи региональных фондов развития, координаторами деятельности которых выступают различные министерства. Кроме того, в Финляндии действуют и некоторые другие специализированные фонды, основная цель деятельности которых заключается в содействии привлечению иностранных инвестиций и поддержке венчурных финских проектов за рубежом [1, с. 47].

Франция и Германия ориентируют государственную экономическую политику на выравнивание региональной экономической дифференциации, т.е. используют, кроме отраслевого метода распределения денежных средств, еще и региональный, поскольку считают его более эффективным.

Во Франции отношения государства и регионов строятся на контрактной основе в рамках национальной системы планирования с целью государственного содействия экономическому развитию регионов. Каждый регион заключает с государством плановые контракты, которые привязывают обе стороны к определенной программе инвестиций и вносятся в качестве приоритета в национальный план государства. Повышенное внимание уделяется предоставлению дополнительных средств наиболее проблемным регионам.

Япония и Китай для финансирования наиболее важных структурных проектов в экономике, строящегося в основном по отраслевому принципу, активно используют как собственно бюджетные средства, так и различные формы сбережений граждан, находящихся под ответственностью государства.

Кредитование экономики в Китае возложено на банковскую систему. Двумя основными видами кредитования являются кредитование коммерческое и «политическое». В сфере коммерческого кредитования процентные ставки по кредитам, а также направления кредитования формируются на основе рыночных принципов. «Политическое кредитование» призвано играть роль основного инструмента осуществления государственной экономической политики, для чего в Китае сформированы три государственных банка развития, обслуживающие цели государственной политики. Источником формирования средств для «политического кредитования» главным образом является государственный бюджет.

В Японии бюджетный дефицит на всех уровнях, а также государственные предприятия и учреждения в значительной мере финансируются из сбережений граждан, поскольку главным подписчиком государственных облигаций на первичном рынке и главным покупателем на вторичном является «Бюро доверительных фондов», которое управляет государственной пенсионной системой и сберегательными и страховыми вкладами граждан в почтово-сберегательные кассы. Средства Бюро и государственные облигации используются для финансирования крупномасштабных проектов развития инфраструктуры, в которых частный сектор не имеет прямого коммерческого интереса. Такое финансирование осуществляется через Программу инвестиций и займов, принимаемую ежегодно парламентом как часть государственного бюджета.

Для более эффективного использования иностранных инвестиций в стране должны быть определены приоритеты ее развития и направления (отрасли) использования иностранного капитала. Выбор модели развития национальной экономики зависит от общей программы развития страны, от уровня экономического развития, от национального законодательства, от политических и экономических процессов, идущих в стране. По суще-

ству речь идет об определенной государственной экономической политике, которая напрямую или опосредованно будет влиять на привлечение иностранных инвестиций в страну.

У государства есть возможность разработать экономическую политику с учетом уроков осуществления переходных преобразований других стран. Если Беларусь хочет привлечь большой объем иностранных инвестиций, то успешное осуществление рыночных преобразований имеет даже большее значение, чем макроэкономическая стабильность. Сегодня практически единственным рычагом привлечения иностранных инвестиций, который Беларусь действительно может себе позволить, остаются налоговые льготы. В республике достаточно широкий спектр таможенных и налоговых льгот для иностранного инвестора, однако они не играют существенной роли при принятии инвестиционных решений на фоне экономической нестабильности и непредсказуемости, т.е. в данных условиях особые льготы не имеют столь большого значения.

Следует укреплять роль малого бизнеса, поскольку на ранней стадии инвестиции в основном будут поступать в малых объемах. Об этом говорит и опыт стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), когда в начале 90-х гг. в регион поступали малые и средние инвестиции, а с развитием экономических преобразований значительно увеличился приток крупных инвесторов. В данном случае иностранные инвестиции со стороны малого бизнеса будут иметь не столько экономический эффект для положения государства в целом, а будут играть роль показателя доверия со стороны иностранного капитала к политике, проводимой государством в отношении компаний, заинтересованных в деятельности на территории Республики Беларусь.

Широкое развитие малого бизнеса невозможно без всеобъемлющей либерализации экономических отношений. Этим объясняется стремление стран ЦВЕ проводить открытую политику с низким государственным участием. Республике Беларусь также следует отказаться от провозглашенного курса на преобладающее регулирование экономики государством и возрастающий государственный контроль. Практика показывает, что государственное регулирование и контроль в рамках Беларуси имеет больше отрицательных результатов, чем положительных и постепенно ведет к усугублению ситуации как в инвестиционной сфере, так и в экономике в целом.

Осуществление приватизации имеет значение, но оно не может стать средством привлечения большого объема прямых иностранных инвестиций (ПИИ), пока не сделаны дальнейшие шаги на пути перехода к рыночной экономике. Сейчас уже ясно, что осуществление чековой приватизации не имело никакого положительного эффекта для белорусских пред-

приятий, и ее реализация практически приостановилась. Более трети чеков по-прежнему находятся на руках у населения невостребованными. Остается только точечная приватизация крупнейших предприятий Беларуси, на что правительство не очень охотно идет.

В данном случае имеет смысл последовать примеру Чехии, в которой после завершения приватизации по ваучерной схеме процесс приватизации был открыт для иностранных фирм. Остановившийся процесс чековой приватизации требуется закрепить законодательно и больше не продлевать его сроки. Допуск иностранных фирм к процессу приватизации государственных предприятий может быть проведен на основе венгерской политики в отношении иностранных инвесторов, которая предполагает равноправное участие отечественных и зарубежных предприятий в продаже государственного имущества. Из примера Республики Польша продажу убыточных и дотируемых предприятий можно осуществить за символическую плату, а не пытаться извлечь из их продажи крупные суммы. Инвестору нет смысла платить огромное количество денег за объект, требующий значительных капитальных вложений. Осуществляя такую политику, государство смогло бы не только увеличить приток иностранного капитала, но и автоматически избавиться от неликвидных, не приносящих прибыли предприятий и объектов и тем самым сократить объем государственных расходов на их субсидирование [2, с. 4].

Показательным может стать опыт стран ЦВЕ в реформировании банковского сектора с активным участием иностранных инвесторов. Вместе с капиталом в данную область придут высококвалифицированные зарубежные специалисты, что окажет только положительное влияние на национальную экономику. Далее возможна корректировка инвестиционной политики государства, исходя из деятельности банков и, в первую очередь, банков с высокой долей иностранного капитала.

Необходимым фактором привлечения ПИИ является развитие правовой базы, обеспечивающей права инвесторов, предоставляющей твердые гарантии и возможность приемлемого страхования. Следуя примеру стран ЦВЕ по развитию правовой базы, необходимо отметить, что нормативные акты обязательным образом должны подкрепляться их исполнением. Большинство инвесторов, работающих в Беларуси, обращают внимание на несоблюдение пятилетнего моратория на применение к иностранным инвесторам нормативных актов, ухудшающих их положение. Также, по опыту стран ЦВЕ, следует устранить нестабильность и излишнюю зарегулированность белорусского законодательства, обеспечить инвестора гарантиями собственности и правами собственности на землю.

Государство должно постараться создать в стране для иностранных инвесторов такие условия жизнедеятельности, которые ни в чем не будут

уступать, а, возможно, в чем-то даже превосходить условия их работы и жизни в других странах.

Важнейшим фактором для инвестирования являются ожидания инвестора, связанные с долгосрочным развитием той или иной страны. Странами ЦВЕ изначально был определен курс на присоединение к Европейскому союзу, что и определяло их политику все предшествующие годы. Постепенно принимались законодательные акты, не противоречащие законодательству ЕС, улучшался инвестиционный климат, были приняты все меры по завоеванию доверия со стороны развитых государств. Исходя из такого положения, Республике Беларусь также требуется выработать концепцию поведения на ближайшее десятилетие. При этом нельзя отбрасывать возможности более благоприятного взаимоотношения с европейскими государствами и исключать вероятность тесного сотрудничества с ними.

Следуя примеру стран ЦВЕ, необходимо снизить роль государства в управлении экономикой, параллельно свести к минимуму государственные расходы, в первую очередь за счет прекращения субсидирования убыточно работающих предприятий. В условиях нынешней экономической ситуации отказ от амбициозных проектов позволит направить средства на развитие тех сфер экономики, которые будут способствовать привлечению иностранных инвесторов. В первую очередь, это может стать создание развитой, эффективно функционирующей, рыночной инфраструктуры, способной избавить иностранных бизнесменов от необходимости тратить много времени и средств на совершение различного рода финансовых операций, получение необходимой информации и т.п.

Становится очевидным, что только согласованный комплекс мер экономической политики, направленных на стабилизацию, либерализацию и приватизацию, а также развитие законодательной и нормативной базы в поддержку собственности, в свое время создадут ту степень доверия, которая привлечет иностранных инвесторов. Дальнейшее расширение существующих моделей распределения ПИИ вызовет дальнейшее опосредованное воздействие и поможет привлечь инвестиции, в которых так остро нуждается Беларусь.

Список литературы

1. Бабина, А. Международная практика регулирования инвестиций / А. Бабина // Банкаўскі веснік. – 2005. – № 31. – С. 45–51.
2. Инвестиционная политика в Чешской Республике // Бюллетень Иностранной Коммерческой Информации. – 2000. – № 140. – С. 4–5.

In article experience of formation of an investment policy of the countries with the developed market economy, and also of some the countries Central and the Eastern Europe is analysed. Offers on activization of investment activity in Byelorussia are formulated.

Куликов Александр Михайлович – магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры мировой экономики и международного бизнеса факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь. E-mail: Alex_kul@tut.by.

УДК 005.332.4

Т. В. Морская

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ИННОВАЦИОННОГО ФАКТОРА В СОВРЕМЕННЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ КОНЦЕПЦИЯХ И ТЕОРИЯХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Анализируются и выделяются отличительные особенности учета инновационного фактора в современных американских, британских и скандинавских теориях и концепциях конкурентоспособности стран и регионов.

В современных условиях обеспеченность страны ресурсами уже не выступает гарантией долгосрочного процветания ее экономики, поскольку на сегодняшний день конкуренция в большей степени представляет собой борьбу за удовлетворение всевозрастающих запросов потребителей. Исходя из изменившегося характера конкурентной борьбы, в современных теориях и концепциях конкурентоспособности все больше внимания уделяется технологическим конкурентным преимуществам, заключающимся в новых знаниях, человеческом капитале, активизации инновационных процессов и т.д. Таким образом, проанализируем особенности учета инновационного фактора в современных зарубежных концепциях и теориях конкурентоспособности стран и регионов в рамках американской, британской и скандинавской школ теории конкурентоспособности, выделенных российским исследователем И.В. Пилипенко [1].

К числу разработок американской школы относится концепция национальных конкурентных преимуществ М. Портера и концепция региональных кластеров и региональной конкурентоспособности М. Энрайта.

Одним из наиболее известных в мире исследователей в области изучения проблемы национальной конкурентоспособности является амери-

канский ученый-экономист М. Портер, который в своем фундаментальном исследовании «Конкурентные преимущества стран» изложил собственный подход к проблеме международной конкурентоспособности и особенностям формирования конкурентных преимуществ стран. Одной из главных предпосылок в своей теории конкурентных преимуществ М. Портер назвал следующее: «На международном рынке конкурируют фирмы, а не страны. Необходимо понять, как фирма создает и удерживает конкурентное преимущество, чтобы уяснить роль страны в этом процессе» [2, с. 51]. Основной единицей конкуренции, по М. Портеру, является отрасль, то есть группа конкурентов, производящих товары или оказывающих услуги и непосредственно соперничающих между собой. В свою очередь, фирмы добиваются конкурентного преимущества, находя новые способы конкуренции в своей отрасли и выходя с ними на рынок, что можно назвать нововведениями или инновациями. Под инновациями М. Портер понимает улучшение технологии и совершенствование способов и методов ведения дел, при этом именно нововведения ведут к смене лидерства в отрасли в результате конкурентной борьбы.

Выделяя стадии конкурентоспособности экономики, М. Портер особое внимание отводит стадии нововведений. Для данной стадии не обладание факторами, а их нехватка способствует возрастанию конкурентоспособности, при этом стимулируется внедрение новых технологий и техники, происходит взаимное усиление детерминант конкурентного преимущества в отраслях и крупных промышленных кластерах. Как отмечает М. Портер, «конкуренция на основе нововведений может иметь место в странах, находящихся на разных уровнях развития экономики». Эта идея получила свое дальнейшее развитие в исследованиях Всемирного экономического форума (ВЭФ) по оценке глобальной конкурентоспособности стран.

Отличительной особенностью американской школы выступает ее ориентированность на практические аспекты решения проблем развития конкурентоспособности стран и регионов в мировой экономике. Так, в результате проведенного ближайшим последователем М. Портера – М. Энрайтом исследования нескольких отраслей промышленности, сконцентрированных в определенных регионах мира, было выявлено, что конкурентные преимущества создаются не на национальном, а на региональном уровне. Исходя из этого, целесообразно рассматривать региональные кластеры.

М. Портер и М. Энрайт при исследовании проблемы конкурентоспособности сделали акцент на необходимости стимулирования развития кластеров, поскольку, по их мнению, кластеры стимулируют внедрение нововведений и облегчают коммерциализацию знаний и производства.

Таким образом, инновационный фактор повышения конкурентоспособности в теориях американской школы нашел отражение в виде активизации

инновационной деятельности преимущественно на уровне отдельных компаний и кластеров.

Британское направление исследования проблем конкурентоспособности представлено научными теориями и концепциями Дж. Данинга, Р. Каплински, Р. Хамфри, Х. Шмитца, К. Фримэна.

В данных исследованиях британских ученых инновационная составляющая повышения конкурентоспособности представлена либо в явном виде и заключается в необходимости внедрения процессных, продуктовых и сервисных инноваций на уровне кластеров и цепочек добавления стоимости (концепция Дж. Хамфри, Х. Шмитца), либо в эксплицитном виде как фактор привлечения прямых иностранных инвестиций (эклектическая теория Дж. Данинга), либо как предпосылка успешного перехода страны на новую техно-экономическую парадигму (концепция К. Фримэна). Другими словами, в рамках британской школы при выделении факторов, определяющих уровень национальной конкурентоспособности, уже рассматривается не только сам процесс внедрения инноваций, но и составляющая, характеризующая потенциальные возможности инновационного развития стран с целью повышения уровня их конкурентоспособности.

Среди современных научных школ, занимающихся проблемами конкурентоспособности, особо следует выделить скандинавскую школу, особенностью которой выступает изучение взаимосвязи инновационного развития и повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики.

Концепция экономики обучения Б.-О. Лундвала и Б. Йонсона была сформулирована почти в одно и то же время с концепцией конкурентоспособности стран М. Портера. Середина 1980-х гг. была достаточно тяжелым периодом в экономическом развитии скандинавских стран, поскольку они попали в ситуацию «двустороннего нажима», вызвавшего сокращение доли малых стран в мировой торговле и, как следствие, приведшего к снижению уровня конкурентоспособности их экономик. Исходя из этого, часть концепций скандинавской школы была направлена на решение проблемы повышения уровня национальной конкурентоспособности малых стран.

Так, Б.-О. Лундваль в своей концепции сконцентрировал внимание на том, что единственным вариантом повышения уровня конкурентоспособности страны является активизация процесса разработки инноваций и генерирование новых знаний. Датский ученый подчеркивал, что инновационное развитие характеризуется кумулятивным и повсеместным процессом, при этом в условиях малых стран достижение высокого уровня конкурентоспособности возможно с помощью инкрементальных инноваций в условиях формирования экономики обучения. Другой датский ученый Б. Йонсон отмечал, что для усовершенствования экономики страны важным является процесс забывания,

подразумевающий способность быстро воспринимать новое, т.е. модернизироваться.

Развитие идеи повышения конкурентоспособности экономик малых стран за счет инновационного развития привело к тому, что датские ученые начали углубленно заниматься вопросами национальной системы инноваций (НСИ) и предложили различать текущее и конечное функционирование НСИ. Так, текущее функционирование НСИ подразумевает производство нового продукта, нововведений и их диффузии; в свою очередь, конечное функционирование отражает вклад инновационных процессов в такие показатели, как рост и уровень дохода, уровень безработицы, состояние платежного баланса.

Основоположники концепции экономики обучения изучали проблему конкурентоспособности на макроуровне, наряду с этим норвежские экономисты (Б. Асхайм, А. Изаксен) рассматривают возможности развития регионов для достижения ими высокого уровня конкурентоспособности в мировом хозяйстве. Опираясь в своих исследованиях на работы А. Маршала и Ф. Перру, они пришли к выводу о наличии значительного инновационного потенциала в промышленных районах для постоянного изобретения инноваций, т.е. для повышения конкурентоспособности региона должна успешно функционировать региональная инновационная система, главной особенностью которой выступает сочетание использования как местных региональных, так и экзогенных знаний, поскольку при таком подходе появляется возможность генерировать не только инкрементальные, но и радикальные инновации, необходимые для поддержания высокого уровня конкурентоспособности экономики.

Особое внимание среди представителей скандинавской школы следует уделить Э. Райнерту, который указал на необходимость развития или привлечения на территорию своей страны тех стадий производства и оказания услуг, которые характеризуются высокой технологической оснащенностью и сравнительно более высокой заработной платой, чем низко-технологичные отрасли.

В целом, скандинавская школа теории конкурентоспособности в большей степени уделяет внимание местным особенностям развития экономики и учитывает социо-культурные аспекты. С точки зрения рассмотрения инновационного фактора, в теориях скандинавских исследователей можно выделить следующие особенности: инновационный процесс рассматривается уже не только локально (в рамках отдельных предприятий, кластеров), но затрагивает региональный и макроуровень формирования конкурентных преимуществ (регионы обучения, экономика обучения), и на этой основе выделяется функционирование региональной и национальной инновационных систем; инновационное развитие рассматривается как кумулятивный и повсеместный процесс, основанный на обучении и позволяющий генерировать как инкрементальные, так и радикальные нововведения.

Рассмотрев различные современные зарубежные теории и концепции конкурентоспособности стран и регионов можно выделить их общие черты. Во-первых, в большинстве теорий в качестве решающих факторов повышения конкурентоспособности экономики называется деятельность тех экономических субъектов, которые непрерывно внедряют инновации, а также научно-исследовательских институтов, транснациональных корпораций, предприятий малого и среднего бизнеса, научно-образовательных учреждений. Во-вторых, многие исследователи отмечают особую роль регионов и локальных конкурентных преимуществ, необходимых для создания конкурентоспособных форм организации производства. Так, М. Портер выделяет такие формы организации производства, как промышленные кластеры, М. Энрайт – региональные и локальные кластеры, Э. Маркусен, М. Сторпер – промышленные и технологические районы, представители британской школы рассматривают цепочки добавления стоимости, постоянно усовершенствуемые ТНК, и локальные кластеры. Скандинавские исследователи пришли к выводу о существовании регионов обучения в рамках промышленных районов и региональных кластеров [1, с. 137–138]. В-третьих, отличительной особенностью рассмотренных современных концепций и теорий конкурентоспособности стран и регионов является то, что в них особое внимание, начиная с середины 80-х гг., стало уделяться технологическим конкурентным преимуществам, в основе которых лежат такие факторы, как ресурс знаний, технологический и информационный ресурс, инновационная восприимчивость экономики, инновационная деятельность фирм и др., обеспечивающие через инновационное развитие экономики повышение уровня ее конкурентоспособности.

В целом, проведенный анализ современных зарубежных теорий и концепций подтверждает важность инновационного развития регионов, кластеров, отраслей в повышении конкурентоспособности экономики. Для Республики Беларусь в условиях посткризисного развития наибольший интерес с практической точки зрения представляют теории конкурентоспособности представителей скандинавской научной школы, поскольку данные теории ориентированы, прежде всего, на решение проблемы «двустороннего нажима» на малые страны. Результатом применения предложенных инновационных концепций в развитии национальных экономик скандинавских стран выступило то, что данные страны в последние десятилетия стали лидерами по уровню международной конкурентоспособности экономик, главным образом за счет их инновационного развития. Так, по значению индекса глобальной конкурентоспособности, рассчитываемого ВЭФ, скандинавские страны за период 2011–2012 гг. разместились на лидирующих позициях в рейтинге конкурентоспособности – Швеция на 3 месте, Финляндия, Дания, Норвегия соответственно на 4, 8 и 16 местах. При этом по индексу инновационного развития

скандинавские страны также вошли в десятку лидеров, за исключением Норвегии, которая по результатам исследований находится на 19 месте [3].

Таким образом, опыт скандинавских стран в области повышения конкурентоспособности национальных экономик, базирующихся на теориях и концепциях таких ученых, как Б.-О. Лундваль, Б. Йонсон, Б. Асхайм, А. Изаксен, Э. Райнерт и др., представляет как научный, так и практический интерес для Республики Беларусь, выбравшей инновационный путь развития экономики и перед которой в следующем году ставится задача войти в первую пятидесятку стран в рейтинге глобальной конкурентоспособности ВЭФ.

Список литературы

1. Пилипенко, И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт стран Западной и Северной Европы / И. В. Пилипенко. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
2. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер: пер с англ; под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
3. Global Competitiveness Report 2011 – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.weforum.org/reports>. – Дата доступа: 20.03.2012.

The article is devoted to the analysis of specifics of innovative factor in American, British and Scandinavian theories and the concepts of the country's and region's competitiveness.

Морская Татьяна Валерьевна – магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры мировой экономики и международного бизнеса факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь. E-mail: morskaya_tv@mail.ru.

УДК 339.727

И. Полевая, В. Зыск

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ЭКОНОМИКАХ

Проанализированы особенности механизма государственного планирования и управления инвестиционной деятельностью в Польше, рассмотрены ключевые про-

граммы развития страны, предложены основные направления для совершенствования инвестиционной политики в странах с трансформационной экономикой.

В то время как более половины всех потоков инвестиционных ресурсов в странах Центральной и Восточной Европы сейчас направлено в сектор услуг, а развитие промышленности в основном зависит от импорта оборудования, превращая ее в реципиента, а не продуцента новых технологий, государственная инвестиционная политика развитых стран ЕС и экономических лидеров, таких как США, Япония, Китай, ориентирована на создание точечных, максимально благоприятных условий для развития инновационных продуктов и направлений деятельности, а также быстрого внедрения их результатов в производственные процессы.

Страны, ставшие членами ЕС в 2004 г., почти за десятилетие интеграции существенно улучшили свои экономические и социальные показатели, активно используя институциональные и финансовые возможности объединения. ЕС уделяет финансовую помощь новым странам-участникам с целью повышения уровня развития, пропагандируя открытость между государствами и одновременно принимая меры для защиты территорий и населения, которые могут пострадать в результате интеграции¹.

Политика единства ЕС (The cohesion policy of the European Union) ориентирована на повышение экономического, социального и пространственного (территориального) единства стран, обеспечивает условия для финансирования широкомасштабных проектов и привлечения инвестиций с целью активизации экономического роста стран участниц и их регионов [2]. Экономическое единство измеряется валовым внутренним продуктом в расчете на душу населения с учетом паритета покупательной способности. Рост экономического единства предполагает сокращение диспропорций в экономическом развитии между богатыми и бедными регионами. Социальное единство измеряется уровнем безработицы, но чаще оценивается как уровень участия, т.е. уровень занятости всего населения в трудоспособном возрасте. Повышение социального единства предполагает уменьшение неравенства в использовании человеческого капитала на различных территориях. Территориальное (пространственное) единство измеряют с помощью оценки времени, необходимого, чтобы добраться до данной территории с помощью воздушного, автомобильного или железнодорожного транспорта. Используется также показатель количества

¹ Примером такой помощи может служить «Европейский фонд приспособления к глобализации», который является финансовым инструментом ЕС, направленным на поддержку граждан, уволенных в связи с существенными структурными изменениями мировой торговли вследствие глобализации, если такие увольнения имеют существенное неблагоприятное влияние на региональную или локальную экономику конкретной страны – члена ЕС [1]

потребителей, которым может быть предоставлена данная услуга за определенный период времени. Увеличение территориального единства предполагает устранение барьеров на пути доступа к периферийным регионам через построение более тесных связей с центральными районами ЕС.

Основными целями финансирования стран ЕС на 2007–2013 г. было выравнивание уровня экономического развития стран путем предоставления субвенций и дотаций на дофинансирование стратегически важных национальных проектов (например, в 2011 г. Польша получила 515 млн евро из бюджета ЕС на реализацию проектов программы «Развитие экономики»), тогда как на 2014–2020 гг. предусматривается трансформация подходов к предоставлению помощи и переориентация распределения средств на инновационное развитие стран, регионов, отраслей. Перспективы формирования бюджетной политики на 2014–2020 гг. ставят перед правительствами стран новые вызовы и направляют их на качественное перерассмотрение успехов и проблемных моментов прошлых лет с целью разработки актуальных концепций и подходов, обеспечивающих стабильный рост.

Анализ программных документов, принятых в Польше в последние годы, указывает на трансформацию экономической политики соответственно с принципами ЕС и активное внедрение комплексно-целевого подхода, ориентированного на использование конкурентных преимуществ отдельных территорий, отраслей, регионов.

К примеру, целью «Программы поддержки инвестиций, которые имеют существенное значение для польской экономики на 2011–2020 гг.» [3], принятой Министерством экономики Польши в марте 2012 г., является повышение инновационности и конкурентоспособности польской экономики благодаря способствованию новым инвестициям, реализованным польскими и иностранными фирмами, которые соответствуют требованиям программы. Принимая данную программу, Минэкономики Польши пошло навстречу инвесторам и упростило процедуру признания помощи, исключая необходимость получения подтверждения Кабинета Министров. До этого большинство инвесторов не имели права получать помощь за средства Программы одновременно с другими видами поддержки, например, в форме непосредственных дотаций из бюджета страны, налоговых льгот в свободных экономических зонах, средств ЕС.

Почти в то же время, весной 2012 г., Минэкономики Польши закончило собственные исследования и общественные консультации с целью отбора наиболее технологически перспективных отраслей экономики страны (Foresight technologiczny przemysłu InSight 2030), благодаря чему было выделено 35 наиболее конкурентных промышленных зон и 127 ключевых технологий с наибольшим потенциалом развития, среди которых отрасль моторизации, электроника, авиационная промышленность, биотехнологии, современ-

ные услуги (информационные, консалтинг, сложные аналитические услуги, научно-исследовательский сектор). Если инвестор намерен вложить как минимум 350 млн злотых в эти ключевые отрасли или создать минимум 500 рабочих мест в секторе современных услуг, ему предоставляется возможность комплексной государственной помощи. Также возможно получение поддержки, если инвестиции направлены в сектор исследований и развития (R&D) с последующей их реализацией в указанных выше отраслях при инвестировании не менее 1 млрд злотых и создании минимум 500 рабочих мест [4]. Указанные тенденции в подготовке программной документации подтверждают способность оценки долгосрочных перспектив, планирования комплексного, целевого и сбалансированного развития страны, совмещения интересов государства, инвесторов, развития публично-частного партнерства.

Одним из важнейших документов, над которым продолжается дискуссия, является Концепция пространственного развития Польши до 2030 г. Основными целями политики пространственного развития являются: (1) повышение конкурентоспособности главных городских центров в европейском пространстве путем их функциональной интеграции при сохранении полицентрической структуры системы, способствующей единству; (2) улучшение внутреннего единства и территориальное равновесие в развитии страны через промоцию функциональной интеграции, создание условий для распространения факторов роста, многофункционального развития сельских территорий, использования внутреннего потенциала всех территорий; (3) улучшение доступа до территорий страны путем разностороннего развития транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры; (4) формирование пространственных структур, направленных на достижение и поддержание высокого качества природной среды и ландшафтов Польши; (5) повышение устойчивости пространственной структуры к стихийным бедствиям, потери энергетической безопасности и поддержки формирования структур, обеспечивающих обороноспособность страны; (6) восстановление и укрепление пространственного порядка [5].

Правительство четко дифференцирует потребности и возможности регионов, а также путем обеспечения целостного дополнения одной программы другой предусматривает взаимосвязь и взаимозависимость планов и перспектив развития субъектов внутри страны с учетом интересов и возможностей для сотрудничества с партнерами по другую сторону территориальных границ, ориентируясь при этом на поиск совместных решений оптимального использования пространства, социальных и экономических ресурсов для повышения общего благосостояния всех стран и регионов.

Кроме того, все программы нацелены на поиск ключевых точек и направлений, в которых будет развиваться страна в следующие 7 «бюджетных» лет с целью максимального использования ресурсов общего бюджета ЕС и достиже-

ния таких темпов и уровня развития страны, чтобы в последующие годы быть не реципиентом, а донором средств для менее развитых стран.

Страны–соседи Польши, не являющиеся членами ЕС, в последние годы сделали шаг назад в своем развитии, значительно пострадав во время мирового кризиса. Вследствие этого, актуализируется вопрос неэффективности их экономической политики, неумения предусмотреть кризисные тенденции и принять комплексные меры для их предотвращения. Эта особенность обусловлена еще и тем, что страны ЕС развивают и налаживают систему сотрудничества бизнеса, образования и науки, а также совершенствуют общую инфраструктуру, которая создает надежный фундамент для развития всего народнохозяйственного комплекса. Каким бы неэффективным ни оценивался экономический строй СССР, время показывает, что построение экономических связей за счет использования региональных особенностей и преимуществ давало свои положительные результаты. Не удивительно, что усовершенствованная и адаптированная к условиям современности эта политика используется сейчас в ЕС: страны – члены ЕС «первой волны» принимают программы, направленные на совместное развитие и на повышение уровня благополучия населения новых членов, хотя с нашей точки зрения – только для собственной экономической выгоды – для расширения рынка сбыта качественной и дорогой продукции, формирования рынка высококачественного человеческого капитала для своих потребностей, продуцентов инноваций и культурных продуктов, а соответственно, потребителей более высокого уровня; то же время большинство населения ЕС ощущает преимущества общей политики. Следует заметить, что наиболее существенных успехов достигают страны, чьи правительства все предложения со стороны ЕС пропускают через призму целесообразности для условий своей страны, а также принимают внутренние меры для уменьшения госрасходов, коррупции и стагнации, привлечения внешних инвесторов и трансформации внутренних сбережений в инвестиционный ресурс.

Большинство зарубежных инвесторов, принимая решение о инвестировании в данной стране, в первую очередь, берут во внимание общеэкономические и политические факторы, при этом дотации или другие виды стимулов имеют характер дополнительной поддержки, которая, однако, при других равных условиях может иметь влияние на выбор страны или региона как места локализации инвестиций.

Особый подход к работе с иностранными инвесторами предполагает комплексную информационную и консалтинговую поддержку на всех уровнях реализации инвестиционного проекта – начиная с предоставления первичной информации и до помощи в процессе деятельности каждого конкретного инвестора. Страны, имеющие наибольший уровень привлечения инвестиций отличаются высококачественной промоцией и таким же высоким уровнем индивидуализации подхода к инвестору – предоставляя ему только необходимую, актуаль-

ную и своевременную информацию, облегчая таким образом принятие решения о инвестировании.

Ярким примером комплексного подхода к реализации инвестиционной политики страны является деятельность Польского агентства информации и иностранных инвестиций (ПАИЗ) (см. рис.) [6].



Рисунок – Направления деятельности ПАИЗ по работе с инвесторами

Подводя итоги, следует заметить, что долгосрочные программы стратегического развития страны, отраслей и регионов должны определять основные цели и направления привлечения инвестиций исходя из принципов комплексного развития, в то время как краткосрочные программы и деятельность ПАИИЗ, региональных центров обслуживания инвесторов, отделов промоции торговли и инвестиций при посольствах страны в других государствах должны быть направлены на решение актуальных поточных проблем, формирующих целостную картину развития экономики.

Список литературы

1. Europejski Fundusz Dostosowania do Globalizacji // Ministerstwo Rozwoju Regionalnego [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.mrr.gov.pl/>. – Дата доступа: 20.03.2012.
2. EU Cohesion Policy 2014–2020 // EurActiv [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.euractiv.com>. – Дата доступа: 20.03.2012.

3. Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej na lata 2011–2020 // Ministerstwo Gospodarki [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.mg.gov.pl/node/138434>. – Дата доступа: 20.03.2012.
4. Foresight technologiczny przemysłu InSight 2030 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mg.gov.pl>. – Дата доступа: 20.03.2012.
5. Koncepcja przestrzennego zagospodarowania kraju 2030 // Ministerstwo Rozwoju Regionalnego [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.mrr.gov.pl/rozwoj_regionalny/Polityka_przestrzenna. – Дата доступа: 20.03.2012.
6. Официальная страница Польского агентства информации и иностранных инвестиций // PAIZ [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.paiz.gov.pl>. – Дата доступа: 20.03.2012.

The main features of the mechanism of state planning and investment management in Poland are analyzed, the key programs of the country development are considered and directions for investment policy improvement in the countries with the transitional economy are prepared.

Полевая Ирина – кандидат экономических наук, ассистент кафедры банковского дела факультета экономики и финансов Львовской коммерческой академии, Львов, Украина. E-mail: irynapol@gmail.com.

Зыск Войцех – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры международной торговли Экономического Университета в Кракове, Краков, Польша. E-mail: zyskw@uek.krakow.pl.

УДК 338.24

Н. В. Потапова, Е. О. Дружинина

ОЦЕНКА СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ СРЕДЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

На основе рассмотрения совокупности факторов правового, экономического и этического характера оценивается возможность и целесообразность развития практики социально-ответственного инвестирования в Республике Беларусь.

Постоянное взаимодействие предпринимательской деятельности с окружающей средой приводит к изменению ее качественного состояния и имеет зачастую необратимые последствия. Обострение глобальных экологических и экономических проблем, ограниченность финансовых ресурсов

и рост самосознания предпринимательского сообщества обуславливает актуальность исследования вопросов ответственного подхода при реализации процесса инвестирования.

Идеи социально-ответственного инвестирования направлены на минимизацию и предотвращение отрицательного воздействия на экологию и разрушающих социальных последствий, что обуславливает их активное продвижение в экономически развитых странах. В развивающихся странах с неустойчивой экономической средой, неблагоприятными природно-климатическими условиями, политической и социальной нестабильностью, недостатком квалифицированных трудовых ресурсов, низким промышленным потенциалом приоритетным является восполнение дефицита финансовых ресурсов и получение экономического эффекта, в то время как социальные и экологические результаты инвестиций отодвигаются на второй план.

В Республике Беларусь активно реализуется социальная политика, что находит свое отражение и в инвестиционной среде. Значительные финансовые ресурсы направляются на развитие социальной сферы, инфраструктуры городов и районов. При этом реализация социально-ответственного инвестирования на территории Республики Беларусь находится только в начальной стадии и не имеет широкого применения у белорусских инвесторов.

Учитывая, что возмещение отрицательных последствий загрязнения окружающей среды и ущерба от асоциального инвестирования осуществляется за счет бюджетных средств, на государственном уровне важными становятся вопросы перераспределения рисков и ответственности на макро- и микроуровне, становления экологической культуры и понимания сознательного участия инвестора в решении важных общественно значимых задач. Интерес частного бизнеса к социально-ответственным инвестициям обуславливается необходимостью соответствовать принципам корпоративной социальной ответственности с целью обеспечения конкурентоспособности на мировом рынке.

Уровень экономического состояния, реформы законодательного и организационного обеспечения инвестиционного процесса в Республике Беларусь свидетельствуют о необходимости учета качественных характеристик жизни и благосостояния общества при оценке потребности экономики в привлечении дополнительного капитала.

Определим принципы реализации ответственного подхода в процессе инвестирования:

- учет альтернативных издержек взаимодействия с экологической и социальной средой;
- возмездность негативного воздействия на окружающую среду;

- действенность системы стимулов и поощрений при реализации мероприятий по улучшению условий жизни общества и предотвращению вредного влияния на сферы жизнедеятельности;

- учет долгосрочных последствий загрязнения и истощения окружающей среды;

- ориентация на предупреждение предполагаемых негативных последствий, страхование экологических рисков.

Рассмотрим соответствие белорусской экономики, социальной и правовой сфер данным принципам.

Правовая среда. На международном уровне действуют соглашения, протоколы, конвенции, заключенные РБ, в которых заложены экологические механизмы защиты окружающей среды и общества в целом: Конвенция «Об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте» (г. Эспо, 25.02.1991 г.), Конвенция Организации Объединенных Наций «Об изменении климата» (г. Нью-Йорк, 09.05.1992 г.), Киотский протокол к Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций «Об изменении климата» (г. Киото, 11.12.1997 г.), Конвенция «О доступе к информации, участии общественности в процессе принятия решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды» (г. Орхус, 25.06.1998 г.), Протокол «О едином порядке применения технических, медицинских, фармацевтических, санитарных, ветеринарных, фитосанитарных и экологических стандартов, норм, правил и требований в отношении товаров, ввозимых в государства – участники соглашений о Таможенном союзе» (г. Москва, 28.01.1999 г.) и другие.

Для обеспечения социальной, экологической безопасности страны, рационального использования природных ресурсов государством утверждены Кодексы о земле, о недрах, воздушный, водный, лесной, Законы «Об охране окружающей среды», «Об обращении с отходами», «Об охране озонового слоя» и другие нормативные документы.

С целью определения уровня потенциальной опасности осуществления хозяйственной и иной деятельности проводится государственная комплексная экспертиза инвестиционных проектов. На проектной стадии реализации инвестиционного проекта Минприроды проводится государственная экологическая экспертиза. Она включает оценку воздействия на окружающую среду, позволяющую определить возможные негативные последствия реализации планируемой деятельности для окружающей среды, здоровья человека.

Инструментами защиты окружающей среды и предупреждения негативных экологических последствий является экологический аудит инвестиционных проектов; экологический контроль, мониторинг, сертифика-

ция и другие процедуры, направленные на всестороннюю защиту и контроль в экологической сфере.

Однако для реализации общих принципов ответственного инвестирования экспертиза проектов должна учитывать не только экологический и экономический факторы, но и влияние результатов инвестиций на уровень жизни региона и социальную напряженность.

Экономическая среда. Для стимулирования рационального природопользования и охраны окружающей среды экологическое законодательство предусматривает систему специальных инструментов, направленных на мотивацию ответственного поведения хозяйствующих субъектов и повышения их экологической культуры. Она включает в себя государственную поддержку в форме налоговых или иных льгот, предоставляемых при ведении предпринимательской деятельности, отвечающей требованиям экологического законодательства и экологической сознательности. Природоохранное законодательство устанавливает поощрение экологически благоприятного и осуждение экологически неблагоприятного поведения в виде преференций и штрафных санкций соответственно.

В РБ в состав *экологических платежей налогового характера* входят:

- экологический налог, включающий: выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух; сбросы сточных вод; хранение, захоронение отходов производства; ввоз на территорию РБ озоноразрушающих веществ, в том числе содержащихся в продукции;
- налог за добычу (изъятие природных ресурсов);
- пошлины за: рассмотрение заявлений о выдаче разовых, генеральных либо исключительных лицензий на ввоз и (или) вывоз предусмотренных товаров; выдачу разрешений на ввоз и (или) вывоз отходов, ограниченных к ввозу (вывозу) на территорию (с территории) РБ по основаниям неэкономического характера.

К *платежам неналогового характера* относятся:

- штрафы, предусмотренные за правонарушения против экологической безопасности;
- возмещение вреда, причиненного окружающей среде;
- платеж за перемещение товаров как залог денежных средств, подлежащий внесению в бюджет собственником отходов при осуществлении ввоза и (или) транзита отходов в РБ.

Система платежей в РБ предусматривает плату за выбросы, сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов и другие виды загрязнения в пределах и сверх установленных лимитов.

Как показывает практика, в основном платежи взимаются за загрязнение вод и размещение отходов. За загрязнение почв, воздействия на ат-

мосферу и многие другие виды негативного воздействия на экосистему плата не взимается.

Существенным пробелом является отсутствие четких указаний о компенсации социально-экологических негативных последствий в случае неудачного исхода реализации инвестиций. Как правило, бремя возмещения потерь ложится на государство и растягивается во времени ввиду целевого характера бюджетных средств.

Для стимулирования активности субъектов хозяйствования в улучшении экологической обстановки Налоговый кодекс Республики Беларусь предусматривает ряд *льгот* по экологическому налогу, налогу за добычу (изъятие) природных ресурсов, налогу на недвижимость и земельного налогу. Так, предусмотрено освобождение от налога на недвижимость зданий и сооружений, предназначенных для охраны окружающей среды по перечню, утвержденному Президентом Республики Беларусь, от земельного налога земельных участков, занятых объектами и установками по использованию нетрадиционных и возобновляемых источников энергии [подп. 1.21 п. 1 ст. 194]. Данные преференции способствуют вложению средств в «экологически чистые» проекты и тем самым повышению ответственности инвесторов.

Привлекательность СОИ проектов может быть достигнута за счет расширения прямых субсидий на покрытие части «экологических» расходов при осуществлении инвестиционной деятельности; страхования экологических рисков; предоставления консультационных и сопутствующих услуг инвесторам в социальной и экологической сфере; участия государственного капитала в форме сотрудничества при решении значимых социально-экологических вопросов.

Так, например, специальные права и льготы для инвесторов, стимулирующих их к ответственному подходу при реализации проектов, предусмотрены: Декретом № 10 «О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь» от 6 августа 2009 г. при заключении инвестиционного договора с государством; Указом Президента Республики Беларусь от 03.10.2011 № 442 «О некоторых вопросах осуществления инвестиционной деятельности в отношении недр» при заключении концессионных договоров.

При реализации инвестиционного проекта на основании данных договоров инвесторы имеют право на льготы и преференции в части строительства объектов, предусмотренных инвестиционным проектом, с правом удаления объектов растительного мира без осуществления компенсационных выплат стоимости удаляемых объектов растительного мира; освобождаются от возмещения потерь сельскохозяйственного и (или) лесохозяйственного производства, вызванных изъятием земельного участка. Таким образом, некоторые

предоставляемые преференции являются излишними, так как противоречат следованию инвестора основному принципу реализации СОИ проектов – защите и охране окружающей среды.

Этический аспект. Чем выше уровень жизни населения, тем более значимыми для предпринимателей становятся вопросы социальной защищенности, экологической безопасности, тем выше становятся требования к морально-этической стороне инвестирования.

Субъекты хозяйствования ведут бизнес в соответствии с общественными ценностями, этическими нормами, соблюдают все виды законодательства, предоставляют покупателям высококачественную продукцию. Данному направлению успешно способствует реализация принципов корпоративной социальной ответственности, в рамках которой развивается социально-ответственное инвестирование. Социальная ответственность бизнеса позволяет получить преференции от государства, заслужить доверие потребителей, работников, контрагентов, повысить репутацию компании и инвестиционную привлекательность.

Анализ экономико-правовой среды в Республике Беларусь показал, что сегодня следовать принципам социально-экологической ответственности при инвестировании обязано по сути только государство. Субъекты хозяйствования, осуществляя инвестиционную деятельность, ограничиваются выполнением минимально необходимых требований экологического законодательства. Наряду с улучшением экологической и социальной культуры предпринимательства, важнейшей задачей государства является создание таких условий инвестирования, чтобы стимулировать природоохранную и социально-значимую деятельность инвесторов. Основными направлениями преобразований будут являться:

- совершенствование правовой и методической базы в части разумного распределения социальной ответственности между инвестором и государством путем определения инструментов компенсации возможных рисков и последствий (например, создание резервных фондов в зависимости от уровня вредного воздействия);

- создание фондов для софинансирования, льготного кредитования социально значимых проектов;

- воспитание гражданского самосознания и повышения экологической культуры института предпринимательства.

Список литературы

1. Перечень зданий и сооружений, предназначенных для охраны окружающей среды и улучшения экологической обстановки, освобождаемых от обложения налогом на недвижимость: утв. Указом Президента Республики Беларусь от 20.03.2009 г. № 144.

2. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть): принят Палатой представителей 11 декабря 2009 года: одобрен Советом Республики 18 декабря 2009 года: текст Кодекса по состоянию на 10 янв. 2011 г.

In article possibility and expediency of development of practice of social and responsible investment in Republic of Belarus is estimated on the basis of consideration of set of factors legal, economic and ethical character.

Потапова Наталья Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита экономического факультета Брестского государственного технического университета, Брест, Беларусь. E-mail: pnatv@tut.by.

Дружинина Евгения Олеговна – аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита экономического факультета Брестского государственного технического университета, Брест, Беларусь. E-mail: izhen@tut.by.

УДК 657

И. В. Приймачук

ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ БАЗЫ УПРАВЛЕНИЯ КРУГООБОРОТОМ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Дается оценка современного состояния теории и практики управления бухгалтерскими активами предприятия. Рассматриваются особенности организации кругооборота капитала предприятия. Определены проблемные области оценки неосязаемых активов в условиях рыночной экономики. Исследовано формирование и использование портфеля неосязаемых активов в условиях конкуренции.

В условиях быстро изменяющейся хозяйственной среды, ограничения ресурсов и развития высоких технологий создание конкурентоспособной продукции становится прерогативой предприятий, способных организовать эффективное управление. Эффективность в данном случае определяется уровнем осознания роли и степенью вовлечения в хозяйственный оборот так называемого неосязаемого капитала. Системное исследование процесса формирования, аккумуляции и эффективного использования неосязаемых активов предприятий в настоящее время приобретает все большую актуальность для реформирования белорусской экономики.

Проблема оценки капитала для современного белорусского предприятия имеет важное значение, так как наблюдается постоянный перелив

капитала к более талантливому предпринимателю вследствие его непривязанности к конкретной сфере деятельности. Категорию «перелив капитала» можно рассматривать с двух позиций. Во-первых, переход капитала за пределы предприятия. Во-вторых, формой временного отвлечения капитала является его иммобилизация в наименее ликвидные активы. Под иммобилизацией следует понимать временное отвлечение капитала из оборота предприятия.

В мире капитала гибкость отражения его величины должна быть обеспечена системой бухгалтерского учета, основанной на таких принципах, в которых исходно заложена возможность быть гибкими. Возможность проявлять гибкость при работе с капиталом является одним из важных приемов по его защите [1, с. 177].

Не следует упускать из виду свойство расширения капитала. Причем это расширение, как отмечал Й. Шумпетер, должно иметь характер развития: «...капитал – это понятие, неразрывно связанное с процессом развития, он не имеет никакого аналога в кругообороте. Данное понятие воплощает в себе только тот аспект экономических процессов, который мы неизменно связываем – исключительно с развитием» [2, с. 282–283]. Й. Шумпетер также писал: «... первоначальный капитал распадается на основной и оборотный. Первый расходуется на приобретение земельных участков, зданий, машин и т.д., второй – на оплату необходимых услуг труда, сырья и пр.» [2, с. 282–283].

При выборе метода оценки необходимо понимание многоаспектной сущности капитала и многообразия принимаемых им форм. Функционирование капитала предприятия в процессе его использования в хозяйственной деятельности характеризуется процессом постоянного кругооборота. Каждый завершённый оборот капитала состоит из ряда стадий.

На наш взгляд, представленный кругооборот капитала в полной мере характеризует капитал, инвестированный в активы. Именно на этой стадии реализованная прибавочная стоимость превращается в прибыль, доход предпринимателя.

Й. Шумпетер подчеркивал: «Величина капитала – это основа его отчетности, касающаяся деятельности в условиях рыночного хозяйства, основа, позволяющая представить общую картину деятельности предприятия и использования вверенных предпринимателю производственных сил» [2, с. 282–283].

Однако действующее предприятие, независимо от того, является ли оно производством или оперирует в сфере торговли либо сервиса, располагает частью дополнительной ценности со знаком «+» или «-», возникшей в результате оборота капитала, которая не отображена в официальных бухгалтерских отчетах. Мы будем называть эту стоимость неосязаемым капиталом. Неосязаемый капитал имеется на работающих предприятиях. Его объем равен той

дополнительной стоимости, которую может получить на рынке владелец бизнеса сверх цены собственных чистых активов или в случае отрицательной стоимости, которая уменьшит стоимость бизнеса.

Капитал и активы функционируют в неразрывной взаимосвязи. Величину остатков, отраженных в балансе, с финансово-хозяйственной точки зрения можно интерпретировать как результат движения имущества и капитала. Следовательно, можно дать следующее определение активам предприятия. Активы – текущие и потенциальные доходы, возможные вследствие использования данным юридическим лицом приобретенных или контролируемых ценностей, поступивших на предприятие в результате ранее проведенных операций или произошедших в прошлом событий [3, с. 21].

Оценка (отражение объекта в балансе по стоимости) как один из параметров составления баланса имеет особенно важное значение с точки зрения информативности годового отчета [4, с. 435].

Капитал организации не может быть извлечен из оборота, он обязан вернуться в кругооборот предприятия в той же форме (если производственный процесс остановился или реализация не состоялась) или в форме последующего этапа [1, с. 98–99].

Цель бухгалтерской отчетности должна заключаться в предоставлении необходимой полезной информации всем потенциальным пользователям, заинтересованным в получении информации о финансовом положении и его изменениях, о результатах хозяйственной деятельности предприятия, эффективности управления и степени ответственности руководителей за порученное дело [5, с. 11].

Проведенные исследования свидетельствуют о том, что капитал, отраженный в балансе, для данного исследования следует разделить на работающий и неработающий капитал.

Работающий капитал характеризуется тем, что принимает непосредственное участие в формировании доходов и обеспечении операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Неработающий (или «мертвый») капитал – это часть капитала, инвестированная в активы, не принимающие непосредственного участия в осуществлении различных видов хозяйственной деятельности предприятия и формировании его доходов [6, с. 7].

Б.З. Мильнер в книге «Управление знаниями» отмечает: «Протекающие в экономике процессы свидетельствуют, что капитал в традиционном смысле слова, т.е. в материально-вещественной и финансовой форме, постепенно перестает быть основой оценки стоимости коммерческого предприятия...» [7, с. 9]. Неосязаемые активы все чаще выступают в роли финансовых инструментов, при помощи которых решаются различные финансово-экономические задачи: повышение рыночной стоимости, стабили-

зация бизнеса, привлечение инвестиций, поиск предпринимательских возможностей. Они способствуют превращению осязаемых активов в полезный ресурс, который дает конкурентные преимущества предприятиям.

Под неосязаемыми активами будем понимать совокупность явлений и ресурсов внешней и внутренней среды предприятия, потенциально способных создавать новую стоимость и не связанных с материальными средствами и предметами труда: знания и способность к труду персонала, знания и организаторские способности менеджмента, элементы внешней и внутрифирменной организации как проявления сущности предприятия.

Для объяснения сложной взаимосвязи между видами дохода различных участников процесса создания стоимости Ф. Найт впервые вводит понятие «неосязаемого капитала», понимая под ним «деловые связи, установившуюся репутацию и т.п.». Из этого вытекают следующие важные положения. Во-первых, Ф. Найт допускает, что эти категории могут быть включены в состав активов. Следовательно, их владелец будет претендовать на доход от их использования. Во-вторых, Ф. Найт утверждает, что только та часть неосязаемого капитала может быть признана имуществом, которая пользуется спросом и может быть продана отдельно от других элементов без ущерба для последних. «Однако если неосязаемый капитал неотделим от личности своего владельца, то он – не имущество, а элемент личных услуг, и доход от него следует считать заработной платой, в той мере, в какой ценность неосязаемого капитала допускает оценку, следует считать, что он порождает доход по контракту, но отнюдь не прибыль» [8, с. 292].

О важности выделения неосязаемых активов свидетельствует высказывание Л. Эдвинссона, о том, что новая сфера создания стоимости в новой экономике – это «так называемая неосязаемая сфера» [9].

Вклад Ж.Б. Сэя в теорию неосязаемого капитала заключается в выделении предпринимательской способности в качестве особого вида деятельности, которая так же, как и труд рабочего, создает стоимость и поэтому оплачивается.

По Э. Брукинг: организация — это сумма балансовой стоимости материальных (физических), денежных активов и неосязаемой составляющей [9, с. 12–16].

Главной целью выделения неосязаемых активов в качестве объекта управления является рост акционерной стоимости за счет вовлечения ранее не используемых резервов.

Неосязаемые активы расширяют возможности предприятия не за счет использования прав владения, пользования, распоряжения, а за счет создания и использования уникальных активов интеллектуально-информационного характера, таких как знания и опыт сотрудников, корпоративная культура и репутация предприятия. Именно уникальность является единственным фактором конкурентоспособности предприятия, который невозможно приобрести

на ресурсном рынке, поскольку он представляет собой продукт интеллектуальной творческой деятельности сотрудников предприятия.

По результатам проведенного исследования к неосязаемым активам будем относить: **иммобилизованный капитал; человеческий капитал; клиентский капитал; положение на рынке; инфраструктуру.**

Выделенные нами неосязаемые активы разделим на две группы:

1) неосязаемые ресурсы, которые выделяются предприятием из внешней среды, привлекаются на основании контрактов, трудовых договоров, используются в воспроизводственном процессе и приносят доход в виде части созданной стоимости: квалификация работников, организаторские способности, внутрифирменная организация и структуры, программное обеспечение и т.д.;

2) неосязаемые факторы, которые невозможно купить за деньги и которыми невозможно распоряжаться, но которые также влияют на величину созданной на предприятии стоимости: предпочтения покупателей, благоприятное месторасположение, способность работников к творчеству, личные взаимоотношения в коллективе и т.д.

С позиции обеспечения скрытности деятельности капитала неосязаемые активы действуют тайно, и чем выше их влияние на финансовый результат предпринимательской деятельности, тем более скрытно действуют данные активы. Данное занижение величины капитала скрывает истинную цену и позволяет большому капиталу в глазах публики казаться малым [10, с. 177–179]. Так как если по данным финансовой отчетности будет отражена слишком высокая прибыль, то в данную сферу бизнеса придут конкуренты [1, с. 176].

Список литературы

1. Кивачук, В. С. Экономический анализ и контроль при оздоровлении предприятия: моногр. / В. С. Кивачук. – Брест: БрГТУ, 2007.
2. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
3. Нидлз, Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл; пер. с англ. Я. В. Соколова. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 495 с.
4. Экономика предприятия: пер. с нем. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XVI.
5. Палий, В. Ф. Комментарии к международным стандартам финансовой отчетности / В. Ф. Палий. – М.: Аскери, 1999. – 512 с.
6. Наумова, Н. В. Эффективное управление капиталом и источниками его покрытия на промышленных предприятиях региона / Н. В. Наумова, Б. И. Герасимов, Л. В. Пархоменко. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. – 687 с.

7. Мильнер, Б. З. Управление знаниями / Б. З. Мильнер. – М. ИНФРА-М, 2003. – 177 с.
8. Найт, Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт; пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
9. Edvinsson, L. Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2000 / L. Edvinsson // Journal of Intellectual Capital. – 2000. – № 1. – P. 12–16.
10. Проблемы развития теории бухгалтерского учета, анализа и контроля: моногр. – Брест– Житомир: ЖГТУ, 2004.

In today's world, the definition of the current financial condition of the company requires an assessment of intangible assets. Need to assess the extent to which intangible assets provide its structural, informational and material resources necessary to achieve the strategic goal. This evaluation should help to understand to what extent, existing intangible assets of the company contribute to or hinder the achievement of objectives standing before him. Otherwise dealt with intangible assets will remain undervalued.

Приймачук Ирина Васильевна – магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита экономического факультета Брестского государственного технического университета, Брест, Беларусь. E-mail: primaira@mail.ru.

УДК 37.014.54

О. В. Пугачева

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ

Рассматриваются особенности научно-технического и инновационного развития региона и его инновационная инфраструктура, исследуются задачи инновационной деятельности. На этой основе выявляются проблемы формирования механизма управления инновационной деятельностью в регионе.

В последние десятилетия произошли существенные изменения в системе организации научной и инновационной деятельности страны, проведена ее переориентация на запросы отраслей экономики и социальной сферы. В Гомельском регионе имеется своя специфика в развитии инновационной деятельности, определяемая особенностями его научно-технического и социального развития.

Гомельская область по научному и научно-техническому потенциалу занимает второе место в республике, а по промышленному – первое. В Гомельской области более 1500 человек с учеными степенями доктора и кандидата наук (8 % общей их численности в республике) работают в 42 научных, учебных и проектных учреждениях. Расположенные в регионе 8 академических структур, в том числе 4 академических института, 2 академические лаборатории, 1 опытная станция и 1 академическое специальное конструкторское технологическое бюро, а также 7 высших учебных заведений, 4 филиала центральных высших учебных заведений, 14 проектных организаций и 9 отраслевых институтов и лабораторий выполняют сотни программ и проектов международного, республиканского и областного уровней.

Несмотря на значительный научно-технический потенциал, современный этап функционирования экономики региона характеризуется наличием ряда проблем и ограничений роста, к наиболее существенным из которых относятся следующие:

- высокий уровень физического и морального износа активной части основных производственных фондов, который является одним из основных факторов, ограничивающих выпуск современной конкурентоспособной продукции, востребованной на внутреннем и внешнем рынках;

- высокая материалоемкость продукции, достаточно высокий уровень использования импортных материалов и сырья, что приводит к высокой ее себестоимости и росту цен;

- недостаточная обеспеченность топливно-энергетическими ресурсами и высокая энергоемкость выпускаемой продукции (около 85 % энергоресурсов импортируется), что приводит к снижению конкурентоспособности белорусских товаров по причине более высоких цен по сравнению с организациями Российской Федерации;

- слабая развитость рыночных институтов и рыночной инфраструктуры, недостаточное развитие инновационной сферы, что не позволяет достичь необходимого уровня конкурентоспособности экономики и является в современных условиях одним из главных препятствий экономического роста;

- необходимость решения ряда экономических, экологических и медико-биологических вопросов, связанных с катастрофой на Чернобыльской АЭС.

Об инновационной деятельности организаций Гомельской области за 2010 год, осуществляющих организационные и маркетинговые инновации, свидетельствуют данные таблиц 1 и 2.

Таблица 1 – Распределение организаций промышленности, осуществляющих организационные инновации, по направлениям (единиц)

Организации, осуществляющие организационные инновации, в том числе, проводившие изменения в следующих направлениях:	Число организаций
- разработка и реализация новой или значительно измененной стратегии управления	4
- внедрение современных (на основе информационных технологий) методов управления организацией	5
- нововведения в использовании сменного режима рабочего времени	2
- применение современных систем контроля качества, сертификации товаров, работ, услуг	7
- внедрение современных систем логистики и поставок сырья, материалов, комплектующих	2
- создание специализированных подразделений по проведению научных исследований и разработок, практической реализации научно-технических достижений	1
- внедрение корпоративных систем управления знаниями	1
- реализация мер по развитию персонала (организация корпоративного и/или индивидуального обучения, создание/развитие структур по обучению и повышению квалификации персонала)	8
- реализация новых форм стратегических альянсов, партнерств и прочих видов кооперационных связей с потребителями продукции, поставщиками, белорусскими и зарубежными производителями	7
- передача ряда функций и бизнес-процессов специализированному подрядчику (аутсорсинг)	2
- прочие организационные инновации	4
Всего организаций	13

Источник: собственная разработка автора.

Таблица 2 – Распределение организаций промышленности, осуществляющих маркетинговые инновации, по направлениям (единиц)

Организации, осуществляющие маркетинговые инновации, в том числе, проводившие изменения в следующих направлениях:	Число организаций
1	2
- внедрение значительных изменений в дизайн товаров и услуг	4

Продолжение таблицы 2

1	2
- внедрение значительных изменений в упаковку продукции	2
- реализация новой маркетинговой стратегии, ориентированной на расширение состава потребителей и рынков сбыта	8
- использование новых приемов по продвижению продукции (новые рекламные концепции, имидж бренда, методы индивидуализации маркетинга и т.п.)	12
- использование новых каналов продаж (прямые продажи, интернет-торговля)	10
- введение новых концепций презентации продукции в торговле (демонстрационные салоны, веб-сайты и др.)	10
- использование новых ценовых стратегий при продаже продукции и услуг	7
- прочие маркетинговые инновации	3
Всего организаций	15

Источник: собственная разработка автора.

Эти данные свидетельствуют о невысокой активности предприятий в осуществлении инновационной деятельности. В 2010 г. объем новой для внутреннего рынка продукции составлял 47,8 %, а новой для мирового рынка – 0,8 % от всего объема отгруженной инновационной продукции. Инновационно активные организации, осуществлявшие затраты на технологические инновации в Гомельской области в 2010 г., включали 45 единиц (в том числе по г. Гомелю – 28), что составляет 13,9 % от общего количества отчитавшихся предприятий (22 % – по г. Гомелю).

С целью повышения конкурентоспособности производства и улучшения уровня жизни населения региональная научно-техническая программа Гомельской области на 2011–2015 годы (далее – Программа) направлена на решение следующих задач:

- повышение конкурентоспособности промышленного и сельскохозяйственного производств, в том числе с использованием ресурсосберегающих и энергоэффективных технологий;
- проведение инноваций, направленных на улучшение условий жизни населения;
- увеличение доли интеллектуальной собственности в отечественных изделиях, снижение импорта;
- наращивание экспорта.

С учетом ведущегося регионального преобразования науки как составной части ее реформирования интеллектуальный потенциал Гомель-

ской области максимально ориентирован на решение проблем, имеющих явную практическую значимость, инновационную привлекательность и актуальность.

Финансовое обеспечение Программы формируется на долевого основе за счет: средств республиканского бюджета, ежегодно предусматриваемых на финансирование научной, научно-технической и инновационной деятельности; средств инновационного фонда облисполкома; средств организаций – исполнителей заданий Программы.

Региональная научно-техническая программа носит инновационный характер, все результаты работ по заданиям программы планируется использовать в хозяйственном комплексе региона. Однако наполнение региональной программы проектами и объем ее финансирования не в полной мере соответствуют научно-техническому потенциалу области.

Уровень инновационной активности предприятий и организаций региона зависит от развития его инновационной инфраструктуры. В соответствии с Положением о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры в республике к ним относятся: научно-технологические парки, центры трансфера технологий, венчурные организации.

25 октября 2010 г. Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь присвоил коммунальному унитарному предприятию «Гомельский научно-технологический парк» официальный статус научно-технологического парка. Благоприятный режим для резидентов Гомельского научно-технологического парка определен Указом Президента Республики Беларусь № 1 от 3 января 2007 года. Он заключается в применении льготной ставки налога на прибыль по инновационной деятельности в размере 10 %, в установлении пониженной ставки арендной платы за помещения, арендуемые резидентами технопарка, в размере 50 % базовой ставки, а также в освобождении резидентов технопарка от уплаты налогов и сборов в местный бюджет.

В городе Гомеле действует региональное отделение Республиканского центра трансфера технологий, которым является региональный центр маркетинга (РЦМ) при Гомельском государственном университете имени Франциска Скорины и центры трансфера технологий (ЦТТ) Белорусского государственного университета транспорта и Гомельского технического университета имени П.О. Сухого и др. РЦМ оказывает содействие субъектам научной, инновационной и хозяйственной деятельности региона в проведении маркетинговых исследований, трансфере технологий, коммерциализации научно-технических разработок и объектов интеллектуальной собственности, в организации научно-технического и производственного сотрудничества, в реализации продукции и услуг.

Несмотря на достаточно высокий уровень научных исследований в университете, сохраняются проблемы с использованием запатентованных результатов, остаются нерешенными задачи, связанные с продвижением законченных разработок в производство, укреплением научно-технической базы науки, подготовкой научных кадров, привлечением к научно-исследовательской работе студенческой молодежи. Низка доля научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, выполняемых по хозяйственным договорам с предприятиями и организациями, слабо используется возможность оказания на платной основе различного рода консультаций и платных услуг. Имеется существенный разрыв между высоким уровнем научных исследований и небольшим количеством внедренных разработок в производство.

В регионе существует ряд проблем, затрудняющих реализацию региональной научно-технической политики и сдерживающих научно-техническое развитие региона:

- отсутствие у местных органов власти реальных механизмов организационной и достаточной финансовой поддержки научно-технической и инновационной деятельности;

- необходимость формирования механизмов управления инновационными процессами в регионах и создание соответствующих управленческих структур;

- недостаток в регионе квалифицированных кадров, способных создавать и осваивать инновационную продукцию;

- низкий уровень информационного обеспечения для отбора и оценки научно-исследовательских, инновационных и инвестиционных проектов;

- недостаточное методическое обеспечение основных элементов инновационной инфраструктуры как в Гомельской области, так и в республике в целом.

Конкретные механизмы, обеспечивающие региональную инновационную политику, могут быть основаны на опыте в этой сфере индустриально развитых стран, который включает решение следующих задач:

- формирование программ поддержки разработки инновационных стратегий регионов, определяющих приоритеты развития и достижения участников инновационного процесса;

- создание фонда поддержки регионального развития и его ориентацию на цели инноваций;

- создание сетевой инфраструктуры поддержки инновационного развития регионов для осуществления трансфера технологий и получения оперативной и стратегической поддержки в решении инновационных проблем;

- формирование информационной базы данных для мониторинга инновационной политики;
- поддержка малого наукоемкого бизнеса на ранней стадии развития.

In article features of scientific and technical and innovative development of region and its innovative infrastructure are considered, problems of innovative activity. On this basis problems of formation of the mechanism of management of innovative activity in region come to light.

Пугачева Ольга Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике экономического факультета Гомельского государственного университета имени Франциска Скорины, Гомель, Беларусь.

УДК 378.33(476)

Т. В. Сорокина

ФИНАНСИРОВАНИЕ НАУЧНОЙ, НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящена анализу источников и механизма финансирования научной, научно-технической и инновационной деятельности в Республике Беларусь, проведенному на основе данных официальной статистики. Показана динамика наукоемкости ВВП, структура внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки и источников их финансирования.

В начале XXI в. Республика Беларусь продекларировала стратегическую цель – создание национальной инновационной системы (НИС). С тех пор при активном участии государства формировались отдельные элементы этой системы, в том числе – механизм финансирования научной, научно-технической и инновационной деятельности.

Для оценки научно-технического потенциала государства используются различные показатели. Однако основным из них, принятым для межстрановых сопоставлений, является процентное соотношение затрат на исследования и разработки и валового внутреннего продукта – *наукоемкость ВВП*. Динамика показателя наукоемкости ВВП отражена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика показателя наукоемкости ВВП [2]

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2015 прогноз
Наукоемкость ВВП, %	0,68	0,66	0,97	0,75	0,65	0,7	3,0

В Республике Беларусь уровень затрат на исследования и разработки в 2005–2010 гг. составлял в среднем 0,7 % к ВВП. Республика занимает 3-е место среди стран СНГ, уступая России и Украине. В большинстве стран содружества этот показатель находится в пределах от 0,01 % (Грузия) до 0,4 % (Молдова). В России и Украине он составляет соответственно 1,9 % и 1,2 % [1].

Наукоемкость в 2010 г. не достигла не только прогнозного показателя (1,2–1,4 % к ВВП), но и порогового значения (не менее 1,0 % ВВП) показателя научно-технологической безопасности.

По данным НАН Беларуси, при наукоемкости ВВП менее 1 % в год в течение 5–7 лет в государстве начинается разрушение научно-технического потенциала, что влечет за собой снижение конкурентоспособности экономики. В Европейском союзе критической считается наукоемкость ВВП в 2%. Поэтому дальнейшее наращивание уровня наукоемкости ВВП остается в Республике Беларусь одной из важнейших задач национальной научно-технической политики.

Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг., утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 11 апреля 2011 г. № 136, предусмотрено увеличение затрат на НИР до 2,5–2,9 % от ВВП. При этом доля бюджетного финансирования в общем объеме должна составлять не менее 46–48 % .

К 2015 году не менее половины ВВП Беларуси должно формироваться за счет высокотехнологичной и наукоемкой продукции.

Основными источниками финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки являются: средства бюджета; собственные средства; средства внебюджетных фондов; собственные средства предприятий и организаций; средства иностранных источников; иные внебюджетные источники, не запрещенные законодательством Республики Беларусь (средства других организаций).

Под внутренними затратами понимают затраты на выполнение научных исследований и разработок, проводимых на территории страны собственными силами организаций, включая *текущие и капитальные затраты*. Структура расходов на НИР приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Структура внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки в 2008–2010 гг. (млн руб., %) [1]

	2008	2009	2010
Внутренние текущие затраты на НИР, всего	100,0	100,0	100,0
в том числе:			
фундаментальные исследования	14,7	15,4	16,5
прикладные исследования	26,1	26,9	25,9
разработки	59,2	57,7	57,6

В 2010 г. 57,6 % внутренних текущих затрат составили затраты на научные разработки, 16,5 % – на фундаментальные исследования и 25,9 % – на прикладные исследования.

Объем внутренних затрат на научные исследования и разработки в **2010 г. составил 1 140 638 млрд руб. или 0,7 % к ВВП.**

Структура источников финансирования научных исследований и разработок приведена в таблице 3.

За счет средств бюджета в 2010 г. профинансировано **57,8%** внутренних затрат на научные исследования и разработки, в том числе из республиканского бюджета – 51,0%, местных бюджетов – 0,6%, из бюджета Союзного государства Беларуси и России – 6,2%.

По предварительным данным в 2011 г. бюджетные ресурсы составили 52,0–53,0 % в общем объеме финансирования затрат на НИР [2].

В целях выполнения показателя наукоемкости на запланированном в 2015 г. уровне около 3 % ВВП, в **2012 г.** требуется осуществить затраты на НИР из республиканского бюджета в размере **не менее 1,9 трлн руб.** При этом в 2012 г., по сравнению с 2010 и 2011 гг., *прогнозируется сокращение финансирования из средств республиканского бюджета до 42,1 % при одновременном увеличении доли внебюджетного финансирования до 52 %.*

Таблица 3 – Структура внутренних затрат на научные исследования и разработки по источникам финансирования в 2010 г., %

Показатель	2010
1	2
Внутренние затраты на научные исследования и разработки, всего	100,0
из них: собственные средства научных организаций	12,3
средства бюджета	57,8

Продолжение таблицы 3

1	2
средства внебюджетных фондов	0,9
средства других организаций *	14,8
средства иностранных источников	13,6
прочие	0,6

* средства организаций государственного сектора, предпринимательского сектора, средства других организаций

Таким образом, в республике сложилась определенная система финансирования научной, научно-технической деятельности. Эта система предполагает возможность использования различных источников покрытия внутренних затрат на научные исследования и разработки.

Механизм бюджетного финансирования научной, научно-технической и инновационной деятельности

Бюджетное финансирование науки является одним из основных государственных инструментов, который широко используется во всех странах мира. Прямое финансирование выделяется для поддержки отдельных организаций государственного сектора, университетов, создания или поддержания инновационной инфраструктуры (в том числе на паритетной основе с частным сектором), а также селективной поддержки определенных направлений исследований, реализуемых в рамках программ различного уровня.

В развитых странах финансирование науки из государственного бюджета покрывает от 20 до 50% расходов на эти цели. Финансируются не только организации государственного сектора науки, но и других секторов: используя определенные формы и механизмы финансирования, государство может влиять на параметры их развития.

В Республике Беларусь значение бюджетного финансирования для поддержки науки остается чрезвычайно высоким. Тем не менее кардинального улучшения ситуации в науке не произошло. По-прежнему продолжается отток научных кадров, сокращение общей численности исследователей, уровень финансирования науки со стороны предпринимательского сектора остается недостаточным.

Очевидно, что простой рост бюджетных ассигнований не решает глубинных проблем в сфере науки. *Ключевое значение начинают приобретать эффективные механизмы расходования бюджетных средств и направления (объекты, приоритеты) финансирования.*

Современный механизм бюджетного финансирования научных исследований и разработок включает следующие инструменты:

- базовое бюджетное финансирование;
- финансирование в рамках государственных целевых программ;
- бюджетное финансирование через государственные научные фонды.

Кроме того, научные исследования и разработки могут финансироваться из бюджета Союзного государства.

В соответствии с этим различают *формы бюджетного финансирования* научной, научно-технической и инновационной деятельности: *бюджетные ассигнования (финансирование по смете), программное финансирование и финансирование в форме грантов.*

При базовом финансировании средства выделяются на научную организацию в целом в соответствии с утвержденной сметой расходов.

Программное финансирование может быть конкурсным или выделяться заранее известным исполнителям на реализацию проектов, направленных на решение конкретных, обычно крупных, научно-технических проблем (например, в области космоса, ядерной физики, авиационной и т.п.).

Грантовое финансирование является конкурсным и направлено на поддержку лучших работ и самых сильных научных групп. Грантовое финансирование осуществляется *через систему государственных фондов.*

На *базовое финансирование* научных организаций приходятся основные расходы из средств государственного бюджета. Оно реализуется через систему министерств и ведомств, в подчинении которых находятся научные организации и вузы.

Финансирование научной, научно-технической и инновационной деятельности в рамках целевых программ

Ассигнования из республиканского бюджета на финансирование фундаментальных научных исследований выделяются Министерством финансов ***по программам*** в соответствии с утвержденными приоритетными направлениями.

Приоритетные направления научно-технической деятельности в Республике Беларусь на 2011–2015 годы утверждены Указом Президента Республики Беларусь от 22 июля 2010 г. № 378.

В соответствии с Положением о Государственном Комитете по науке и технологиям Республики Беларусь, ГКНТ разрабатывает и вносит в установленном порядке в Совет Министров Республики Беларусь предложения по приоритетным направлениям научно-технической и инновационной деятельности и о мерах их государственной поддержки.

Последовательность действий при определении приоритетных направлений носит «замкнутый» характер. Начинаясь снизу, от потребности предприятий и организаций, пройдя через управленческие структуры вплоть до Президента страны, получив профессиональную оценку ученых,

приоритетные направления уже в форме программ и заданий «возвращаюся» к конкретным разработчикам и пользователям.

Для финансирования *государственных научно-технических программ* используются не только средства республиканского бюджета, но и других источников. Так, государственные заказчики программ принимают обязательства по их частичному финансированию из ***внебюджетных источников***. Финансирование *отраслевых и региональных* научно-технических программ осуществляется за счет средств соответствующих ***инновационных фондов*** министерств и других республиканских органов государственного управления, местных бюджетов, а также средств заинтересованных предприятий и организаций.

Специальные государственные фонды поддержки науки

Наряду с бюджетом, важным источником финансирования развития научно-технического прогресса являются *фонды специального назначения*. Такие фонды базируются на принципиально отличной парадигме. Научный фонд – это *новая идеология, новая технология и механизмы финансирования и контроля*. В основе *идеологии* научного фонда лежит свобода выбора. Это означает, что любой исследователь (или научная группа) может самостоятельно подать заявку и претендовать на получение государственных ресурсов, необходимых для выполнения своего исследовательского проекта.

В фондах реализуется и принципиально *новая технология* выбора проектов. Она основана на конкурсном отборе поступивших заявок на основе экспертизы, проводимой самим научным сообществом. Работа финансируется через предоставление заявителю, выигравшему конкурс, *целевого гранта*. Таким образом, ключевым понятием в фондовой системе финансирования является понятие ***гранта***. Оно получило строгий юридический статус и распространение в большинстве развитых индустриальных стран. Основными характеристиками гранта являются его целевой характер, общественная полезность, безвозмездность выделяемых по гранту средств.

В Республике Беларусь функционирует целая система целевых фондов, таких, например, как Белорусский республиканский фонд фундаментальных исследований, инновационные фонды и другие, *которые создаются за счет средств государственного бюджета, добровольных отчислений заинтересованных министерств, ведомств, предприятий и организаций, граждан, иностранных фирм, а также за счет доходов от деятельности самих фондов*.

Таким образом, в республике сформировался современный механизм финансирования науки, эффективность функционирования которого во

многим определяется объемом финансовых ресурсов, направляемых в эту сферу деятельности.

Список литературы

1. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2010 года и за период 2006–2010 годов: Аналитический доклад // Национальный научно-технический портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.scienceportal.org.by/upload>. – Дата доступа: 20.02.2012.

2. Официальный сайт Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь // Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://gknt.org.by>. – Дата доступа: 20.02.2012.

It researches the mechanism of budgetary financing scientific, science-technology and innovation activity, the funding mechanism through targeted programs, as well as the funding mechanism through a special state funds for science support.

Сорокина Тамара Владимировна – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой бюджета и финансов ВЭД факультета финансов и банковского дела Белорусского государственного экономического университета, Минск, Беларусь. E-mail: t-sorokina@yandex.ru.

УДК 399.727.22(476)

И. Л. Сухоцкий, М. В. Фурс

**ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ В СЭЗ «ГРОДНОИНВЕСТ»**

Рассмотрены проблемы привлечения иностранных инвестиций в СЭЗ «Гродноинвест»; затронуты вопросы ее инвестиционной привлекательности. Предложены меры по активизации инвестиционной деятельности в СЭЗ «Гродноинвест».

К важнейшим целям развития свободных экономических зон (далее – СЭЗ) относятся стимулирование создания и развития производств, основанных на новых и передовых технологиях, увеличение числа рабочих мест, объема экспорта. Как и во всем мире, режим свободной экономиче-

ской зоны предоставляет предприятиям возможность работать в специальных льготных условиях.

Инвестиционная деятельность имеет приоритетное значение в социально-экономическом развитии Гродненской области. За последние годы областью достигнуты достаточно высокие темпы привлечения инвестиций в основной капитал.

За январь–декабрь 2011 года в экономику области привлечено инвестиций в основной капитал более 10,0 триллионов рублей или 120,3 % к соответствующему периоду прошлого года (см. рис.):

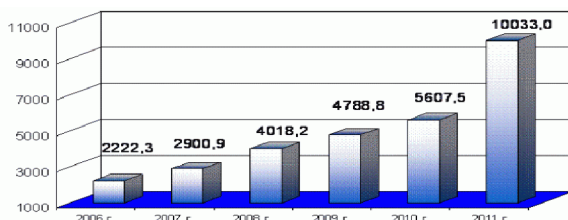


Рисунок – Объем инвестиций в основной капитал по Гродненской области, млрд руб.

Около 42,1 % инвестиций в основной капитал используется на приобретение оборудования, машин и механизмов [1].

В целях привлечения отечественных и иностранных инвестиций для дальнейшего развития ориентированных на экспорт производств, основанных на новых и высоких технологиях, в 2002 г. была создана свободная экономическую зону «Гродноинвест» сроком на 30 лет общей площадью 380 га.

СЭЗ «Гродноинвест» является комплексной зоной, включающей производственную, экспортную и свободную таможенную зоны.

Инвестиционная привлекательность на современном этапе играет решающую роль в социально-экономическом развитии СЭЗ. На современном этапе многократно возрастает межрегиональная конкуренция, активизирующая инвестиционную деятельность и поиск резервов инвестиционной привлекательности. На основе анализа источников финансирования инвестиций в развитие СЭЗ делается вывод, что более заметная роль в инвестиционной деятельности отводится иностранным инвестициям. Указывается, что необходимым условием для привлечения иностранных инвестиций в СЭЗ «Гродноинвест» является устранение препятствий, на которые указывают и сами потенциальные инвесторы. К числу таких препятствий относятся несовершенство налогово-

го законодательства и системы бухгалтерского учета, а также отсутствие полной ясности в решении таких вопросов, как:

- наличие государственного органа, уполномоченного разрабатывать и осуществлять государственную политику в области иностранных инвестиций;
- регистрация иностранных коммерческих предприятий, полномочия органа или органов, осуществляющих регистрацию, юридические последствия регистрации;
- гарантии, относящиеся к возможной национализации и компенсации;
- возможность передавать споры в международный арбитраж и использовать для разрешения споров право, выбираемое по соглашению сторон;
- регулирование компенсационных сделок.

Указанные препятствия для иностранных инвестиций в значительной мере распространяются и на белорусских инвесторов, т.е. они универсальны не только для всех СЭЗ Республики Беларусь, но и для различных инвесторов. Кроме того, существует множество частных препятствий, специфичных для конкретных СЭЗ. Их выявление и устранение – одна из задач инвестиционной политики, выражающейся в конечном итоге в разработке и принятии инвестиционной программы.

Одной из форм активизации инвестиционной деятельности является предпринимательская деятельность. Так, многие предприятия, расположенные в Гродненской области, размещение которых не диктовалось экономической целесообразностью и которые в рыночных условиях стали нерентабельными, оказались в тяжелом положении. В перспективе они могут стать объектом предпринимательских интересов как отечественного, так и иностранного капитала.

Существует ряд проблем, с которыми сталкивается функционирование СЭЗ в Беларуси. Отрицательным моментом в деятельности СЭЗ является продолжающаяся тенденция снижения рентабельности. Такое положение в определенной степени объясняется тем, что пока недостаточно интенсивно проводится работа по снижению материал- и энергоемкости производства, использованию местных сырьевых ресурсов, внедрению новых и высоких технологий.

Довольно высокой остается зависимость производства продукции от импортных поставок в основном из стран вне СНГ. В связи с этим при составлении перечня импортозамещающей продукции следует ориентироваться на углубление кооперации с национальными товаропроизводителями в отношении возможности использования местных сырьевых ресурсов и повышения их качественных параметров.

Еще одной отрицательной тенденцией в деятельности СЭЗ в РБ является снижение их инвестиционной привлекательности. Для быстрого решения столь актуальной проблемы совершенствования экономического механизма привлечения инвестиций в СЭЗ прежде всего необходимо выделить ключевые факторы, оказывающие негативное влияние на формирование инвестиционной привлекательности белорусских СЭЗ [2].

Первым из этого ряда можно назвать фактор недоверия международных деловых кругов к неизменности и безусловному выполнению государственных гарантий правового статуса СЭЗ, прежде всего льгот и преференций, предоставляемых иностранным инвесторам. Не направлена на оказание стимулирующего воздействия фискального фактора действующая система налоговых льгот.

Недостаточно четко отработан механизм взаимодействия СЭЗ с внутренним рынком, что порождает проблему нездоровой конкуренции между резидентами и остальными национальными товаропроизводителями.

В ряду решаемых СЭЗ «Гродноинвест» социально-экономических задач появляются и новые направления в ее деятельности. В частности, Правительством республики поставлена задача активного использования инвестиционных возможностей для создания мощной индустрии туризма в белорусской части Августовского канала.

В рамках решения этой задачи принят Указ Президента Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 220 «О создании специального туристско-рекреационного парка “Августовский канал”». Управление указанным парком возложено на администрацию СЭЗ «Гродноинвест»

Это позволит, с учетом законодательно установленных налоговых льгот и преференций, предусмотренных для резидентов Парка, значительно активизировать привлечение инвестиций в строительство инфраструктуры туризма и отдыха в этом живописнейшем уголке нашего края.

Инвестиции, прежде всего, будут направлены на формирование современной высокоэффективной, конкурентоспособной и востребованной туристической индустрии: строительство гостиниц, отелей и баз отдыха, обустройство дорог и улучшение транспортного обеспечения канала. При этом особое внимание будет направлено на рациональное использование природного и историко-культурного наследия, развитие внутреннего, въездного и трансграничного туризма.

Реализация этих мероприятий превратит белорусскую часть Августовского канала в один из ведущих центров водного и экологического туризма в Республике Беларусь.

Большие надежды возлагаются на созданные и планируемые к созданию в СЭЗ «Гродноинвест» транспортно-логистические центры, которые обеспечат вовлечение экономики региона в европейскую сеть транспортировки, переработки и экспедирования грузов. Так, в настоящее время в СЭЗ «Гродноинвест» зарегистрировано два таких предприятия.

Беларусь в силу своего геополитического положения является своеобразным мостом, связывающим западный и восточный рынки, что неизбежно повышает интерес к ней деловых кругов разных стран. С целью роста экономической активности и расширения международной торговли и были созданы свободные экономические зоны, к числу которых относится и СЭЗ «Гродноинвест» [3, с. 38].

Эффективному развитию бизнеса на территории СЭЗ «Гродноинвест» способствует, прежде всего, ее выгодное географическое положение, которое открывает выход на многомиллионный рынок России и стран Восточной Европы, а также на западноевропейский рынок.

Большое значение имеет и то, что Беларусь является важной транзитной страной между Западной Европой, Евразийскими странами, Россией и другими странами СНГ. Это способствует оперативному таможенному оформлению и перемещению грузов.

В городах Гродно и Лида имеется квалифицированный управленческий персонал и опытные рабочие кадры, которые востребованы инвесторами при реализации своих проектов в СЭЗ «Гродноинвест».

Необходимо отметить, что зарубежные инвесторы все активнее проявляют интерес к работе в СЭЗ «Гродноинвест». Свидетельством такого интереса являются проведенные три международных конференции по инвестициям и две белорусско-германские контактно-кооперационные биржи, в работе которых приняло участие более 40 представителей зарубежных фирм, международных финансовых корпораций и банков, консульские и дипломатические миссии из России, Беларуси, Украины, Польши, Литвы, Латвии, Германии, Швеции, Франции, Голландии, Кипра, Италии, США, Словакии, Швейцарии, Бельгии, Хорватии и других стран. В ходе них подписаны более 30 протоколов о намерениях в сотрудничестве, ведутся активные переговоры по реализации новых проектов в СЭЗ «Гродноинвест».

Список литературы

1. Экономика Гродненской области // Гродненский облисполком [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://econom.grodno-region.by/ru/invest>. – Дата доступа: 10.04.2012.

2. Лукашева, Е. Проблемы и перспективы развития свободных экономических зон Республики Беларусь и Российской Федерации / Е. Лукашева // Актуальные проблемы развития союзного государства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.i-bteu.by/ru/>. – Дата доступа: 10.04.2012.

3. Салата, Р. Условия для бизнеса – комфортные / Р. Салата // Экономика Беларуси. – 2007. – № 2. – С. 36–39.

The article deals with the problems of foreign investment mobilization to free economic zone «Grodnoinvest» and its investment attractiveness. The measures of investment activation are suggested in the article.

Сухоцкий Игорь Леонидович – магистрант специальности «Экономика и управление народным хозяйством» факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь. E-mail: Suhozki@mail.ru.

Фурс Михаил Владимирович – кандидат философских наук, доцент кафедры экономики и управления на предприятии факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь. E-mail: mihailfurs@mail.ru.

УДК 330.322.01(476)

М. В. Фурс

ИНВЕСТИЦИИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Анализируются современные подходы инвестиционного потенциала Республики Беларусь на основе привлечения отечественных и иностранных инвестиций в основной капитал как важнейший фактор экономического роста. Основное внимание сосредоточено на стратегические приоритеты и механизмы для привлечения прямых иностранных инвестиций в соответствии с требованиями инновационной экономики.

Структурная трансформация экономики Республики Беларусь предполагает в качестве важнейшего элемента активное развитие инвестиционного потенциала страны, представляющего ее способность освоить необходимые объемы инвестиций в строительство новых предприятий и их комплексов, расширение и реконструкцию действующих предприятий, в развитие человеческого потенциала, создание объектов и учреждений производственной и социальной инфраструктуры [1, с. 120]. За последние годы уровень инвести-

ционной активности в стране существенно вырос. Общая динамика роста инвестиций в основной капитал за 2005–2011 гг. представлена в таблице.

Таблица – Динамика роста объема и структуры инвестиций в основной капитал

Показатели	2005	2007	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах; млрд руб.)	15 095,8	26 053,3	43 377,6	55 380,8	90 845,2
В том числе:					
строительно-монтажные работы (включая работы по монтажу оборудования)	6 459,0	10 957,0	21 240,7	27 787,4	41 704,8
затраты на приобретение машин, оборудования, транспортных средств	7 060,3	11 724,8	16 991,2	21 275,4	40 119,6
прочие работы и затраты	1 576,5	3 371,5	5 145,7	6 318,0	9 020,8
Индексы инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)	120,0	116,2	104,7	115,8	113,3
Удельный вес в общем объеме инвестиций, в процентах	100	100	100	100	100
строительно-монтажных работ (включая работы по монтажу оборудования)	42,8	42,1	49,0	50,2	45,9
затраты на приобретение машин, оборудования, транспортных средств	46,8	45,0	39,2	38,4	44,2
прочих работ и затрат	10,4	12,9	11,8	11,4	9,9

Источник: [2].

Данные таблицы показывают, что 2011 г. использовано 90,8 трлн рублей инвестиций в основной капитал, что в сопоставимых ценах составляет 113,3 % к уровню 2010 г. Снижение темпов роста инвестиций в основной капитал по сравнению с прошлогодними (115,8 %) темпами в определенной мере обусловлено осуществлением политики сжатия внутреннего спроса, оптимизацией финансирования государственных программ и сокращением расходов бюджета на эти цели. В общем объеме инвестиций в основной капитал увеличились инвестиции на приобретение машин и транспортных средств с 38,4 % в 2010 г. до 44,2 % в 2011 г., в то время как затраты на строительные-монтажные работы сократились за аналогичный период на 4,3 %. В январе-феврале 2012 г. использовано 12 972,4 млрд рублей инвестиций в основной капитал, что в сопоставимых ценах составляет 86,7 % к уровню января-февраля 2011 г. За этот период строительные-монтажные работы выполнены на 6 298,2 млрд рублей, что в сопоставимых ценах на 15,5 % меньше, чем в январе-феврале 2011 г. В январе-феврале 2012 г. инвестиции на приобретение машин, оборудования, транспортных средств составили 5 566 млрд рублей, или 42,9 % общего объема инвестиций при прогнозе на 2012 г. — 42 % и 87,7 % к уровню января-февраля 2011 г. На долю импортных машин, оборудования, транспортных средств приходится 61,2 % этих инвестиций. Из импортного оборудования 29,2 % приобретено на территории Республики Беларусь [3]. В целом удельный вес инвестиций в основной капитал составил 33,1 % от ВВП, т.е. практически каждый третий рубль является инвестиционным.

В общей структуре инвестиции наиболее эффективны прямые иностранные инвестиции, которые не обременяют государство по их обслуживанию, а инвестор непосредственно вкладывает средства в экономику без посредников. В 2011 г. иностранными инвесторами вложено в реальный сектор экономики (без банков) валовых иностранных инвестиций — 18,9 млрд долл. США, в том числе 13,2 млрд долл. США прямых иностранных инвестиций (ПИИ) (с учетом задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги), что более чем в 2 раза превышает объем 2010 года (5,6 млрд долл. США) и в 17 раз больше, чем объем поступивших ПИИ в начале пятилетки (в 2006 году объем поступивших ПИИ составил 748,6 млн долл. США). Существенно возрос валовой объем иностранных инвестиций в экономику, и что более существенно, увеличилась в них доля прямых иностранных инвестиций. Так, в сравнении, например, с 2006 г., когда эта цифра составляла 18,5 %, в 2011 г. удельный вес ПИИ составил порядка 70 %. Топ-10 2011 г. стран-доноров ПИИ в Республику Беларусь: Россия — 54 %, Великобритания — 30,4 %, Украина — 4,2 %, Кипр — 2,6 %, Италия — 1,5 %, Германия — 1,1 %, США — 0,8 %, Литва — 0,7 %, Нидерланды — 0,6 %, Польша — 0,6 % [4].

Утвержденная в 2012 г. в Республике Беларусь Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций на период до 2015 г. направлена на стимулирование притока прямых иностранных инвестиций в соответствии с потребностями структурной перестройки экономики и инновационным развитием страны, расширение масштабов и повышение качества их использования на базе постоянного улучшения инвестиционного климата, реформирования государственной собственности и развития государственно-частного партнерства в Беларуси [5].

В числе основных задач стратегии – определение направлений привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику, ориентирование вложений зарубежных капиталов в создание наукоемких высокотехнологичных производств и другие поощряемые государством виды экономической деятельности. Предусматривается содействие привлечению иностранных инвестиций в реализацию проектов с применением передовых зарубежных технологий и менеджмента, стимулирование притока капитала транснациональных корпораций в реализацию проектов, обеспечивающих ускоренное развитие экспорта в страны с высоким платежеспособным спросом и импортозамещение. Планируется также совершенствование структуры прямых иностранных инвестиций, предусматривающее увеличение доли вложений в активную часть основных средств.

В настоящее время Республика Беларусь предлагает инвесторам благоприятные правовые условия для ведения бизнеса. В 2001 году вступил в действие Инвестиционный кодекс Республики Беларусь, нормами которого иностранным инвесторам закреплены не менее благоприятный режим, чем соответствующий режим для юридических и физических лиц Республики Беларусь, а также равные условия хозяйствования. Дополнительные гарантии и преференции инвесторам предоставлены при реализации инвестиционных проектов в свободных экономических зонах, в ПВТ, в специальном туристско-рекреационном парке «Августовский канал», Китайско-Белорусском индустриальном парке, в сельской местности, в малых городах, малому и среднему бизнесу.

Ключевой предпосылкой для прихода в Беларусь иностранных компаний является сокращение доли государственного сектора и приватизация государственного имущества. При этом необходимо обеспечить рациональное использование ресурсов и производственного потенциала, улучшить финансовое положение организаций, повысить инвестиционную активность субъектов хозяйствования. Проведение приватизации будет способствовать привлечению в бюджет дополнительных ресурсов ежегодно на сумму не менее 2,5 млрд долл. США. Не задействованным механизмом привлечения инвестиций, в том числе и прямых иностранных, является частно-государственное партнерство. Данная форма взаимодействия

между государственными органами и бизнесом позволит преодолеть экономическое противоречие, когда стратегически важные объекты не могут быть переданы в частную собственность, а за счет средств республиканского и местных бюджетов не может быть обеспечено их финансирование в должном объеме. Сферами применения государственно-частного партнерства могут стать транспорт и транспортная инфраструктура, система коммунального хозяйства, энергоснабжение, объекты здравоохранения, образования, культуры и социального обслуживания, туризма, рекреации и спорта, месторождения полезных ископаемых и другие. Государственно-частное партнерство может реализовываться в таких формах, как реконструкция – эксплуатация – передача, строительство – владение – управление, проектирование – строительство – владение – управление – передача, концессия и других.

С целью более активного привлечения инвестиций необходимо совершенствовать систему налогообложения, обеспечить развитие правового регулирования путем совершенствования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, развивать финансовые рынки, оптимизировать процедуры при осуществлении внешней торговли. Для создания более благоприятного внешнеторгового режима необходимо завершить работы по согласованию технических регламентов Таможенного союза, устанавливающих единые технические требования к продукции и связанным с ней процессам, направленных на снятие технических барьеров во взаимной торговле, а также упрощение статистического декларирования.

Приоритетной формой прямых иностранных инвестиций для Беларуси выступает создание совместных и иностранных предприятий для реализации инвестиционных проектов категории *green field*, что будет способствовать использованию новых прогрессивных технологий и техники в производстве, внедрению маркетинговых и управленческих ноу-хау, выпуску товаров, отсутствующих на внутреннем рынке, более быстрому выходу на новые рынки с конкурентоспособной продукцией, сокращению нерационального импорта, что в конечном итоге приведет к повышению эффективности национальной экономики. Не менее значимой формой привлечения иностранного капитала является реализация инвестиционных проектов *brown field* – продажа зарубежным инвесторам части акций, принадлежащих государству, за исключением стратегически значимых из них, связанных с безопасностью страны.

Беларусь заинтересована в стратегических инвесторах, осуществляющих деятельность в сфере производства высокотехнологичных продуктов и услуг, а также инвесторах, вкладывающих средства в увеличение активов организаций в этой сфере, продукция которых ориентирована на

экспорт. Приоритетным являются также привлечение прямых иностранных инвестиций в высокотехнологичные секторы экономики (фармацевтическая промышленность, индустрия био- и нанотехнологий, высокие технологии в промышленности, новые материалы, информационно-коммуникационные технологии); создание и развитие кластеров – объединенной на основе производственно-технологических, научно-технических и коммерческих связей и сосредоточенной на определенной территории группы организаций, обеспечивающей конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках. Перспективно также привлечение прямых иностранных инвестиций в традиционные виды экономической деятельности: химическое производство, производство машин и оборудования, электрооборудования, электронного и оптического оборудования, транспортных средств, транспорт и связь, строительство и производство строительных материалов, сельское хозяйство и переработка, инженерная и транспортная инфраструктура. Реализация стратегии позволит обеспечить ежегодный прирост объемов прямых иностранных инвестиций, привлечь прямые иностранные инвестиции на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары (работы, услуги) в объеме 7–7,5 млрд долл. США в 2015 г., достичь удельного веса иностранных источников в инвестициях в основной капитал не менее 21 %. Планируется также обеспечить привлечение прямых иностранных инвестиций на одного занятого в экономике в размере до 1600 долл. США в 2015 г. (против 1200 долл. США в 2010 г.).

Список литературы

1. Национальная экономика Беларуси: учебник / В. Н. Шимов [и др.]; под ред. В. Н. Шимова. – 3-е изд. – Минск: БГЭУ, 2009. – 752 с.
2. Инвестиции в основной капитал по областям и г. Минску [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.dov.by/homep/ru/indicators/regions/14a.php>. – Дата доступа: 16.04.2012.
3. Национальный статистический комитет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.dov.by/homep/ru/indicators/pressre/investment.php>. – Дата доступа: 14.04.2012.
4. Результаты инвестиционной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.dov.by/ru/invpolicu>. – Дата доступа: 17.04.2012.
5. Стратегия привлечения иностранных инвестиций до 2015 года утверждена в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.dov.by/ru/invpolicu>. – Дата доступа: 18.04.2012.

In the article there is the analysis of the modern ways of the development of investment potential of the Republic of Belarus on basis of mobilization of home and foreign investments into the basic capital as the main factor of the economic growth. Strategic priorities and ways of direct foreign investment mobilization in accordance with the needs of innovative economy of the country are under study.

Фурс Михаил Владимирович – кандидат философских наук, доцент кафедры экономики и управления на предприятии факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь. E-mail: mihailfurs@mail.ru.

УДК 338.436.33

А. П. Шпак, И. Д. Осипов

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В АПК

Приведены современные подходы к определению иностранных инвестиций. Представлены результаты анализа современного состояния и возможные пути совершенствования механизма привлечения иностранных инвестиций в АПК РБ.

Существующие экономические условия формируют новые подходы к определению роли и сущности иностранных инвестиций для всей экономики в целом и для АПК в частности.

Если изначально иностранные инвестиции представляли собой новые технологии, систему рационального управления и организации производства, то на современном этапе развития повышение инновационной составляющей любого производства (включая сельское хозяйство и иные отрасли АПК) невозможно без инвестиций, а в ряде случаев – иностранных.

Как в экономической, так и в юридической литературе приводятся различные определения данного понятия, но в сегодняшних условиях иностранные инвестиции определяются как вложение в реальный сектор экономики материальных (денежные средства) и нематериальных (технологии, системы управления, ноу-хау) зарубежных активов с целью долгосрочного сотрудничества и получения контроля над предприятием.

Агропромышленный комплекс является стратегическим и одним из важнейших структурных составляющих национальной экономики. Такие характеристики этого комплекса необходимо учитывать при рассмотрении понятия иностранных инвестиций, направляемых на развитие данной отрасли.

Существующая экономическая политика Республики Беларусь в сфере АПК предполагает создание условий для устойчивого роста производства продукции на основе его интенсификации и модернизации.

Основными видами инвестиций в АПК являются:

- капитальные вложения, осуществляемые в виде инвестирования финансовых и материально-технических ресурсов в воспроизводство основных фондов, почвенного плодородия и другое;
- вложение средств в создание материально-технических запасов;
- финансовые средства в форме акций, облигаций и иных ценных бумаг, финансовые активы и др. [1, с. 288].

Сегодня страна может предложить потенциальным инвесторам выгодное географическое положение в центре Европы, благоприятные природно-климатические условия для сельского хозяйства, высокий научно-технический и промышленный потенциал, законодательное и организационное обеспечение инвестиционного процесса и другое.

В Беларуси сформированы благоприятные правовые условия для деятельности инвесторов. По мнению Международной финансовой корпорации, белорусское инвестиционное законодательство заслуживает высокой оценки и является одним из лучших среди стран СНГ [2].

Однако в нашей стране, из-за существующего дисбаланса привлекательности тех или иных отраслей, инвестиционная активность проявляется лишь в отраслях с быстрой отдачей, и практически отсутствуют долгосрочные инвестиционные проекты не только в АПК, но и в некоторых других отраслях.

К тому же есть ряд причин, сдерживающих приток иностранных инвестиций. Важнейшими из них являются: экономическая нестабильность; недостаточно гибкая государственная политика в области финансовых регуляторов; отсутствие эффективного механизма стимулирования и защиты иностранных инвестиций; необъективность статистического учета; непрозрачность рынка; отсутствие у инвесторов должной информации о законодательстве Республики Беларусь; неготовность большинства сельскохозяйственных и промышленных предприятий сотрудничать с иностранными инвесторами и др. [3, с. 15].

На протяжении 1997–2011 гг. в АПК Беларуси было привлечено прямых иностранных инвестиций в различные проекты около 26,5 млн долл. США, или 0,2 % от общего объема иностранных инвестиций [4].

В таблице 1 приведены данные по инвестиционной активности в некоторых отраслях агропромышленного комплекса.

Как видно, инвестиции в основной капитал в сельском хозяйстве составляют около 3 млрд долл. США в год, при этом лишь малая доля (всего 0,09 %) приходится на иностранные инвестиции. В то же время, при значительно меньших объемах инвестиций в основной капитал в размере 306 млн долл.

США за счет всех источников в мясную и молочную промышленность на долю иностранных инвестиций приходится около 7 % или 21,8 млн долл. США. Тем не менее такой объем иностранных инвестиций недостаточен.

Таким образом, острая необходимость в иностранных инвестициях, а также имеющиеся возможности позволяют наращивать инвестиционный потенциал отрасли. Для этого необходимо принятие определенных мер по снижению рисков и проблем в АПК для формирования благоприятного и привлекательного климата.

В настоящее время работа по привлечению иностранных инвесторов в экономику страны ведется на всех уровнях. Так, на республиканском – организуются международные инвестиционные форумы, встречи делегаций и представителей иностранных компаний, на микроуровне – разрабатываются инвестиционные проекты под конкретные цели производства.

Общий порядок работы по оценке привлекательности инвестиционного проекта, вне зависимости от отраслевой принадлежности и степени сложности последнего, может быть разбит на следующие этапы:

- подготовка (сбор и верификация) исходных данных;
- выполнение предварительных расчетов и оценка финансовой состоятельности;
- корректировка или дополнение исходных данных по результатам предварительных расчетов и финансовой оценки;
- выполнение окончательных расчетов, детальный анализ информации, оценка эффективности инвестиций и оценка риска;
- интерпретация результатов анализа и подготовка отчета о целесообразности проекта.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика объема инвестиций в основной капитал за счет всех источников и за счет иностранных источников, 2010 год

Отрасли АПК	Инвестиции в основной капитал за счет всех источников, млн долл. США	Инвестиции в основной капитал за счет иностранных источников, млн долл. США
Сельское хозяйство	3170,2	2,8
Мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность	62,1	0,3
Мясная и молочная промышленность	306,0	21,8

Источник: собственная разработка на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

В современных условиях инвестиционные проекты в АПК Беларуси представлены для целей расширения и модернизации существующих производств. Наиболее привлекательные из них приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Перспективные инвестиционные проекты с точки зрения реальной окупаемости

Наименование	Инвестиции, млн долл. США	Срок окупаемости, лет	Чистая прибыль, млн долл. США	Показатели эффективности инвестиционного проекта
Реконструкция цеха убоя и переработки птицы на 2 000 голов в час	4,1	7	6,3	не рассчитаны
Вынос центральной производственной площадки ОАО «Минская птицефабрика имени Н.К. Крупской» и застройка высвобождаемой территории	70	8	нет данных	не рассчитаны
Строительство цеха убоя и переработки птицы	30	3,4	30	не рассчитаны
Строительство убойного цеха с производительностью убоя птицы 2 тыс. голов в час	7	6	12,5	не рассчитаны
ИТОГО	111,1		48,8	

Источник: собственная разработка на основе данных официального сайта Министерства экономики Республики Беларусь.

Проекты были выбраны в результате сравнения показателей объема инвестиций, срока окупаемости, чистого дохода от реализации. Однако для реального определения привлекательности проекта необходимо провести также предварительную оценку.

При оценке привлекательности инвестиционных проектов в АПК необходимо принимать во внимание как внутренние особенности предпри-

ятия, так и внешние факторы, которые способны оказывать значительное влияние на его деятельность, а также руководствоваться международными подходами при определении привлекательности инвестиционного проекта. Поскольку окончательное решение о вложении средств принимает инвестор, предприятию необходимо выгодно преподнести положительные стороны проекта.

На текущий момент установлена определенная форма для заполнения проектов, приведенная Министерством экономики Республики Беларусь.

Наряду с положительными моментами, в целом информация сложна для восприятия инвесторами (особенно иностранными) ввиду отсутствия достаточных данных об инициаторе проекта, организации, основных показателях эффективности проекта и др., а также соответствующей формы представления материалов для инвесторов.

С целью повышения эффективности привлечения иностранных инвестиций для реализации проектов в аграрной отрасли необходимо уже на первоначальном этапе привести структуру и содержание инвестиционных проектов в вид, который наиболее удобен для иностранного инвестора. Рекомендацией в таком случае может выступать следующая структура инвестиционного предложения (проекта) применительно к исследуемой отрасли.

Инвестиционное предложение (Investment profile) может включать в себя, но не ограничиваться следующими разделами.

История компании и собственность – раздел четко описывает и характеризует инициатора проекта или предприятие. Детальное описание способно привлечь потенциального инвестора к дальнейшему рассмотрению проекта.

Продукты и/или услуги – раздел определяет продуктовую стратегию при реализации инвестиционного проекта.

Управленческий и производственный персонал – в разделе отражается информация о существующем штате сотрудников и организационной структуре.

Описание отрасли, рынка и конкуренции – важный раздел инвестиционного предложения, так как отражает специфику рынка, его состояние и основные тенденции, а также представляет интерес для выработки стратегии развития предприятия при реализации инвестиционного проекта.

Деятельность компании и финансовая история – раздел показывает реальные возможности и особенности компании как экономического субъекта, обладающего определенными навыками и методами работы в отрасли.

Стратегический план – в значительной степени важный раздел, отражающий реальные «амбиции» предприятия на рынке и необходимые меры для реализации «глобальной» стратегии будущего развития.

Факторы риска и стратегия снижения рисков – раздел позволяет, с одной стороны, на этапе подготовки выявить реальные риски для предприятия на рынке, что уже способствует пониманию и повышению эффективности принятия управленческих решений в будущем. Особенно важна вторая часть раздела – стратегия снижения рисков, которая предполагает детальное изучение рынка и поиск возможных выходов из вероятных рискованных ситуаций.

Прогноз финансового состояния – раздел позволяет отразить финансовое состояние объекта инвестирования (предприятия, которое привлекает иностранные инвестиции) до реализации проекта и провести сравнительный анализ финансовых показателей предприятия после реализации проекта. Это даст дополнительные преимущества при привлечении инвестиций (особенно иностранных).

Потребность в финансировании и показатели эффективности инвестиционного проекта – раздел включает в себя достаточно обширную финансовую информацию по реализации проекта, его итогов и, в конечном счете, целесообразности инвестиционного проекта.

Инвестиционное предложение с таким содержанием и структурой может представлять реальный интерес для инвесторов.

Список литературы

1. Лещиловский, П. В. Экономика предприятий и отрасли АПК: учеб. / П. В. Лещиловский, Л. Ф. Догиль, В. С. Тонкович; под ред. П. В. Лещиловского. – Минск: БГЭУ, 2001. – 575 с.
2. Национальный инвестиционный сайт Республики Беларусь // Национальное инвестиционное агентство [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://invest.belarus.by/ru/>. – Дата доступа: 22.08.2011.
3. Обухович, В. С. Иностранные инвестиции как фактор ускорения развития сельского хозяйства Беларуси на основе модернизации / В. С. Обухович, О. М. Недюхина // Организационно-правовые аспекты реформирования АПК: материалы Междунар. науч.-практ. конф.: в 2 ч. – Горки, 2005. – Ч. 2. – С. 14–19.
4. О поступлении иностранных инвестиций в Республику Беларусь в январе–сентябре 2011 // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/finvestment.php>. – Дата доступа: 01.04.2012.

In the article contemporary approaches to the definition of foreign investments are given. The results of current condition analysis and possible ways of improvement of foreign investments attraction into the Agriculture and Industrial Complex of the Republic of Belarus are introduced.

Научный руководитель – **Шпак Александр Петрович** – доктор экономических наук, профессор, и.о. директора Института системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси, Минск, Беларусь. E-mail: shpak-nii@yandex.ru.

Осипов Иван Дмитриевич – аспирант Института системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси, Минск, Беларусь. E-mail: osipau@gmail.com.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКОВ ТРУДА, ТОВАРОВ И УСЛУГ

УДК 338.242(476)

Р. В. Андрушко

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ НАРАСТАЮЩЕЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Рассмотрены концептуальные основы экономической политики Республики Беларусь за 1996–2010 гг. и проблемы развития рыночных отношений в условиях глобализации.

Республика Беларусь является социальным государством, базирующимся на социальном рыночном хозяйстве, на использовании его стимулов и движущих сил. Необходимость выбора именно такой модели обусловлена тем, что концепция социального государства наиболее близка нашей исторической практике и менталитету.

Данная концепция дает экономическим реформам социальную направленность, а основанная на ней модель оправдала себя и действует по настоящее время в странах, имеющих высокий жизненный уровень, таких как: Германия, Франция, Испания, Австрия, Швеция, Финляндия [1, с. 32–33].

Выбор модели социально ориентированной рыночной (смешанной) экономики в качестве перспективной был осуществлен в основных направлениях социально-экономического развития Республики Беларусь за 1996–2000 годы. В этот период с учетом недостатка ресурсов и нецелесообразности государственной поддержки всех отраслей экономики были выделены три главных направления развития: экспорт, жилье, продовольствие.

Приоритетное развитие этих направлений было ориентировано на преимущественное использование местных ресурсов и нацелено на более полное насыщение внутреннего рынка товарами и услугами и обеспечение выхода на внешние рынки.

Сегодня можно говорить о том, считают ведущие белорусские экономисты, что выбранная стратегия в целом оказалась верной. Была создана система управления экономикой, отвечающая реалиям трансформационно

го периода, внесены коррективы в обеспечение социальной защиты населения, активизирована инвестиционная деятельность, снижен инфляционный потенциал. На смену либерализации цен пришло их жесткое регулирование, дополненное жесткой бюджетно-финансовой политикой. В результате был остановлен спад производства, достигнута положительная динамика важнейших показателей [1, с. 36]. В частности, ВВП за 1996–2000 гг. увеличился на 36 %, при его снижении на 35 % в 1991–1995 гг., уровень безработицы снизился к 1995 г. на 0,8 процентных пункта и составил в 2000 г. 2,1 %, индекс роста потребительских цен за пятилетие к декабрю предыдущего периода составил 46,1 раз и снизился в 950 раз, в 1,7 раза выросли реальные денежные доходы населения. Вместе с тем, динамика инвестиций в основной капитал составила всего 25,8 процентных пункта при приросте промышленного производства на 65 %. В условиях высокой изношенности основных производственных фондов (до 70–75 %), такое отставание становится в дальнейшем препятствием на пути эффективного развития реального сектора, закрепления белорусских товаров на внешних рынках.

С учетом преимущества важнейших векторов социально-экономической политики и необходимости дальнейшего продвижения в направлении экономического роста и социальной ориентации в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001–2005 гг. были определены следующие ключевые приоритеты:

- формирование эффективной системы здравоохранения;
- активизация инновационной инвестиционной деятельности;
- наращивание экспорта товаров и услуг;
- дальнейшее развитие жилищного строительства с максимальным использованием внебюджетных источников финансирования;
- развитие агропромышленного комплекса и сопряженных отраслей.

Важнейшей составляющей макроэкономической политики на данном этапе становится социальный вектор развития. Расчеты экономистов и материалы республиканского социологического мониторинга свидетельствуют о том, что в этот период была закреплена тенденция высоких темпов экономического роста, созданы предпосылки социальной стабильности общества, активизировалась инвестиционная деятельность субъектов хозяйствования, мотивирован экономический рост и обеспечено расширение спроса на внутреннем рынке.

Однако дальнейшее формирование перспективной социально-экономической политики только на основе положительного трансформационного опыта, без учета изменяющихся внешних условий и факторов, жестких императивов глобализации, серьезных противоречий макроэкономической политики, накопленных нерешенных проблем, по мнению

ряда белорусских ученых, было бы большой ошибкой. В связи с этим возникла необходимость в структурных и институциональных преобразованиях, нацеленных на повышение конкурентоспособности отечественных товаров на внешних и внутренних рынках; улучшения инновационной восприимчивости реального сектора экономики, мотивации интеллектуального труда; усиления роли прямых иностранных инвестиций в производстве, обеспечивающих использование производственного и научного потенциала и усиление энерго- и материалоемкости экономики; поддержка малого и среднего бизнеса как средства проведения структурных реформ; совершенствования налоговой системы, политики оплаты труда и пенсионного обеспечения населения; формирования устойчивой банковской системы [1, с. 38].

Программа социально-экономического развития на 2006–2010 гг. продолжает в определенной мере стратегическую линию предыдущих программ, в то же время включает в себя моменты развития, ответы на внешние вызовы мировой хозяйственной системы и внутренние потребности общества. Главная задача программы – дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения на основе технического перевооружения, реструктурирования экономики, роста ее конкурентоспособности.

Результаты реализации Программы социально-экономического развития на 2006–2010 гг. свидетельствуют о том, что по большинству показателей прогнозные параметры выполнены. Не достигнуты программные показатели по продукции сельского хозяйства, темпы роста импорта превысили темпы роста экспорта.

Мировой финансово-экономический кризис оказал отрицательно влияние на социально-экономическое развитие страны, обусловив замедление темпов роста ВВП и заработной платы в 2009 г. относительно 2008 г. (темпы роста ВВП составили 100,2 %, реальной заработной платы – 100,1 %) и снижение промышленного производства (98 % к уровню 2008 г.). В 2009 г. негативные последствия кризиса особенно проявились в сфере внешнеэкономической деятельности республики: экспорт снизился до 67,1 % к уровню 2008 года. Сальдо внешней торговли достигло значительной для Беларуси величины в 2009 г. – 11,4 %, а в 2010 г. – 13,6 % от ВВП. Вместе с тем, благодаря своевременно принятым антикризисным мерам и гибкому государственному регулированию экономики, к концу года кризисные процессы были приостановлены, а темпы падения производства были меньшими, чем в других странах СНГ [2].

В целом динамика показателей социально-экономического развития Республики Беларусь в 1999–2010 гг. приведена в таблице.

Таблица – Динамика основных показателей социально-экономического развития Республики Беларусь в 1991–2010 гг.

№ п/п	Показатели	Темпы роста (снижения) в сопоставимых ценах по пятилетиям			
		1991–1995 гг.	1996–2000 гг.	2001–2005 гг.	2006–2010 гг.
1	Рост (снижение) ВВП за пятилетие, %	65,3	135,8	143,1	146,0
2	Ожидаемая продолжительность жизни (на конец периода), лет	68,6	69,0	68,8	71,0
3	Уровень безработицы (на конец периода), % к экономически активному населению	2,9	2,1	1,7	0,7
4	Рост (снижение) инвестиций в основной капитал за пятилетие, %	38,5	133,7	179,3	222,0
5	Рост (снижение) реальных денежных доходов населения (за пятилетие), %	62,2	171,6	180,2	175,0
6	Дефицит консолидированного бюджета (на конец пятилетия), % к ВВП	2,7	0,6	0,7	2,6

Источник: [2; 3; 4].

Анализ социально-экономической ситуации, изложенной в основных положениях «Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы», показывает, что сдерживающее влияние на динамичное социально-экономическое развитие страны продолжает оказывать влияние ряд нерешенных экономических проблем:

- сохраняется недостаточно эффективная структура экономики, выражающаяся в высоких импортоемкости, материалоемкости и энергоемкости выпускаемой продукции, относительно низкой производительности труда и, как следствие, недостаточной конкурентоспособности продукции отечественного производства;

- снижается эффективность инвестиций, доля иностранных инвестиций в их общем объеме увеличивается медленными темпами и составляет незначительную величину (4,3 % за 2010 г.);

- наблюдается, как и ранее, несбалансированность во внешней торговле;

- слабой остается восприимчивость предприятий и организаций к инновациям.

В соответствии с Программой, главной целью социально-экономического развития в 2011–2015 гг. является рост благосостояния и улучшение условий жизни населения на основе совершенствования социально-экономических отношений, инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики. Ее реализация предусматривает рост реальных располагаемых денежных доходов населения в 2015 г. к уровню 2010 г. в 1,7–1,76 раза на основе обеспечения роста ВВП в 1,62–1,68 раза, объемов промышленного производства в 1,54–1,6 раза, сельского хозяйства в 1,39–1,45 раза, удельного веса отгруженной инновационной промышленной продукции организациями до 20–21 % в общем объеме отгруженной продукции, инвестиций в основной капитал за пятилетие в 1,9–1,97 раза, основная часть которых будет направлена на создание и модернизацию более одного миллиона рабочих мест [2].

В процессе реализации целевых установок выявляется и подлжет решению целый ряд традиционных социальных проблем в сфере занятости и безработицы, а также связанных с новыми направлениями в социально-экономической политике государства.

Особого внимания заслуживает социальная проблема, связанная с реализацией технико-технологических инноваций. Однако дисбаланс между спросом и предложением рабочей силы проявляется тем в большей мере, чем быстрее осуществляются рыночные преобразования, структурные и технические изменения. В то же время важнейшим звеном программы структурной перестройки экономики Беларуси является переход основных звеньев экономики республики к пятому технологическому укладу, основанному на информационных технологиях.

Таким образом, выбор в пользу социально ориентированной экономики порождает ряд проблем, главные из которых:

- проблема баланса социального и экономического компонентов, так как издержки, сопровождающие внедрение неэкономических ценностей, предполагают потерю эффективности производства;

- проблема «оборотной стороны» экономических преобразований в виде негативных социальных тенденций;

- проблема учета экономических интересов различных слоев населения и их готовности участвовать в проведении экономических реформ.

В связи с этим социологическая экспертиза социальных последствий экономических преобразований с последующей корректировкой социальной госу-

дарственной политики становится настоятельной необходимостью нашего времени [1, с. 419].

Список литературы

1. Соколова, Г. Н. Экономическая реальность в социальном измерении: экономические вызовы и социальные ответы / Г. Н. Соколова. – Минск: Беларуская навука, 2010. – 460 с.
2. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы: утв. Указом Президента РБ от 11.04.2011 г. № 136 / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 25.09.2011.
3. Выполнение Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 годы / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2011. – 32 с.
4. Приходченко, О. И. Национальная экономика Беларуси: курс лекций / О. И. Приходченко. – Минск: ФУАинформ, 2009. – 448 с.

In this article, the author describes conceptual frameworks of economic policy of the Republic of Belarus in 1996–2010 and development problems of market relations in the context of globalization.

Андрушко Раиса Вячеславовна – магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры коммерческой деятельности факультета экономики и управления Гродненского государственного университета им. Я. Купалы, Гродно, Беларусь. E-mail: kaf_commerce@grsu.by.

УДК 332.146.2

Э. И. Булгак, А. А. Бодюл

МАРКЕТИНГОВЫЕ УСИЛИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОБЛАСТИ ПРОИЗВОДСТВА СЕМЯН

Под влиянием негативных факторов, для сохранения своей рентабельности сельскохозяйственные производители ориентируются не на биологические качества продукта, а на экономические. Например, переориентация семенного материала на товарное сырье. Маркетинговые усилия необходимо расширить не только поиском рынков сбыта, но и выделением особенностей продукта.

Развитие АПК влияет на экономическое состояние страны, в связи с тем что валовая продукция сельского хозяйства составляет $\approx 33\%$ от всего объема ВВП. В структуре экспорта продукция аграрного сектора занимает около 60% при ее положительном торговом балансе. Следует отметить, что в аграрном секторе занято $1/3$ трудоспособного населения республики.

В современных рыночных условиях функционирование сельскохозяйственного предприятия характеризуется возрастанием уровня конкурентности, в основе которого находится фактор ценообразования. Определяющим фактором в выборе производимого продукта является рынок сбыта и гарантированной цены. И только после возникают вопросы финансирования и сотрудничества с другими экономическими агентами. В этой связи маркетингу и государственному управлению отводится главная роль.

Важным моментом эффективного функционирования и повышения уровня интенсификации сельскохозяйственных предприятий является наличие благоприятных внутренних и внешних факторов. Например, в семеноводческой отрасли прослеживаются нижеследующие факторы (таблицы 1 и 2).

Ключевой проблемой среди этих факторов выступает отсутствие денежных средств, без которых сельскохозяйственному предприятию невозможно ни начать производство, ни продолжить вести его дальше. Также важная проблема для республики – наличие зависимости от цен на энергоресурсы.

Влияние каждого отдельного фактора изменяется в зависимости от специализации и материальной оснащенности предприятия.

Так, наличие в республике самого положительного фактора, а именно наличия почвенно-климатических условий, дает возможность производить семенной и посадочный материал многих культур, возделываемых в Молдове, и, по сравнению с производством основной товарной продукции, может существенно улучшить экономическое состояние хозяйств.

В то же время, из-за нерешения других факторов, многие хозяйства идут по пути наименьшего сопротивления и выращивают не то, что требуется многим крестьянским хозяйствам с агрономической точки зрения, а именно то, что им выгодно сбыть внутри республики или на экспорт. Так, ныне $70\text{--}80\%$ семеноводческих хозяйств производят семена подсолнечника – они самые ходовые на рынке, так как подсолнечное масло уже несколько лет является самым реализуемым продуктом. На данный момент прибыль в таких хозяйствах ежегодно очевидна и составляет по рентабельности $150\text{--}200\%$ за каждый проданный килограмм семян. Причем, если хозяйство продаст подсолнечник не как семена, а как товарные маслосемена после посевной компании, то получается тоже прибыльно, хоть и меньше, но не убыточно. Рентабельность в этом случае достигнет $40\text{--}80\%$.

Особенно в этом случае хорошо реализуются семена зарубежной селекции от фирм: ООО «Limagrain-Moldova», «We trade», «Maisodur» Tvardița, «Syngenta», FPC «Exmic», а также семена внутренней селекции – CCS «Magroselect», НИИ «Селекция» Бельцы.

Таблица 1 – Внешние факторы

Негативные	Положительные
<ol style="list-style-type: none"> 1. Общая политическая ситуация в стране, влияющая на наличие рынков сбыта и торговых связей с др. странами. 2. Отсутствие энергоресурсов. 3. Высокие цены на сельскохозяйственную технику, минеральные удобрения и пестициды. 4. Слабость социально-экономической сферы: бедность и отсутствие денежных средств – невозможность организовать новое производство. 5. Слабое привлечение инвестиций. 6. Слабое кредитование из-за высокой рисковости производства. 7. Слабый уровень информированности предприятий по рынкам сбыта. 8. Отсутствие научных связей. 9. Банкротство партнеров по бизнесу, валютные потрясения, изменения контрактных условий. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие хороших почвенно-климатических условий для производства семян, зерновых, бобовых, зернобобовых, технических и кормовых культур и трав, а также выращивания посадочного материала для садов и винограда. 2. Наличие материально-технической базы по производству и переработке семенного материала. 3. Наличие квалифицированных специалистов и опыта по организации семеноводства, а также дешевой рабочей силы. 4. Участие в европейских ассоциациях и организациях. 5. Возможность возделывать зарубежные сорта и гибриды, районированные в Молдове и в соседних странах.

Эти же хозяйства и компании переквалифицировались на новую культуру – рапс, которая хорошо производится и реализуется в виде семян и масла, в том числе на экспорт. Эта культура малотребовательна по качеству и в связи с создавшейся конъюнктурой и рынком сбыта хорошо зарекомендовала себя больше в северной части республики. Рапс выращивается с наименьшим риском. Цена реализации покрывает все расходы и риски хозяйств. А рентабельность достигает 100–150 %.

Для экономических агентов со смешанным иностранным капиталом вопросы управления в части производства и гарантированной реализации решаются успешно. Легче решаются технологические и энергетические

факторы. Но тяжелее соблюдать местные агротехнические требования, особенно вопросы соблюдения севооборотов и пространственной изоляции.

Таблица 2 – Внутренние факторы

Негативные	Положительные
1. Наличие старой материально-технической базы.	1. Принятие маркетинговых решений на основе бизнес-планов.
2. Материально-техническая база, в аренде земля, техника, склады.	2. Наличие большого ассортимента по производству семян и посадочного материала.
3. Наличие малых и раздробленных размеров посевных площадей.	3. Наличие (местами слабого и хаотичного) рынка сбыта: агромагазины, переработка и рынок.
4. Отсутствие страхового резервного фонда семян.	4. Реализация по внутренним бартерным договорам.
5. Низкий уровень зарплат и отсутствие стимулов.	5. Возможность переориентации сбыта.
6. Высокая налоговая нагрузка.	
7. Дороговизна энергоресурсов.	

Рентабельность некоторых культур, особенно в семеноводческих хозяйствах в отдельные годы превышает 100 %. Так, рентабельность подсолнечника – 140–160 %, овощных – 100–150%. Но самая высокая рентабельность на выращивании посадочного материала, которая несколько лет превышает 200 %. Только здесь продукцию надо ждать несколько лет.

С началом экономических реформ началась децентрализация управленческих решений и вопросы маркетинга и мониторинга перешли от Министерства сельского хозяйства к вновь созданным предприятиям и ассоциациям. Возникли трудности с авторизацией и мониторингом рынков сбыта. Поэтому ряд предприятий создали свои отделы и управления мониторинга, возглавляемые хорошими специалистами. Они и занимаются поисками рынков и организацией реализации продукции.

Так что организация внутреннего рынка производства, сбыта, влияние на производителей и покупателей, поддержка бизнеса и стимулирование развития ныне не только функция государства, а и предприятия, и даже в большей степени.

Не следует забывать, что наличие природных катаклизмов в отдельные годы может свести на нет все усилия аграриев, поэтому поддержка страхования и наличие фонда субсидирования очень важны.

В этой связи господдержка аграрного сектора является незаменимой. Для покрытия временных трудностей сельскохозяйственных производителей были созданы условия для его поддержки. Среди них субсидии из бюджета, уменьшение налогообложения, предоставление льгот, налоговые кредиты, льготное кредитование с государственной гарантией, зарубежная помощь (гранты, проекты).

Для обеспечения аграрного сектора техническими средствами, помимо бюджетных средств, поддержка аграрного сектора осуществляется за счет проектов из стран-доноров. На данный момент действует множество проектов: по поддержке малого бизнеса, по материальной осязаемости и т.д.

С учетом вышесказанного, возрастает значение маркетинговых технологий, которые позволят предприятию сформировать собственные конкурентные преимущества, увеличить норму прибыли на единицу производимой продукции и повысить экономическую эффективность деятельности. Среди маркетинговых направлений может быть: высокое качество продуктов, экологически чистая продукция, замораживание и переработка, доступность и оригинальность сбыта производимого продукта и т.д.

В настоящее время в республике начал приостанавливаться динамизм создания новых семеноводческих хозяйств. Начало возникать другое направление, процесс поиска по улучшению эффективности производства. Вместе с проблемами отсутствия и нехватки энергоресурсов, техники, удобрений и пестицидов, начал возникать процесс мониторинга по управлению производством и переработкой продукции. В управлении многих экономических агентов появились решения, связанные с мониторингом семенного материала.

Сорта и гибриды ныне стали рассматриваться не как средство производства, а как рыночный товар. Они стали отличаться по цене, а значит появились отношения, затрагивающие интересы каждого производителя, будь то крестьянин или семеноводческое хозяйство.

Экономические агенты рассматривают семена не с биологической точки зрения, а с экономической.

Необходимость создания и перехода к маркетинговому управлению не только давно созрела, но уже успешно действует в республике. Опыт их деятельности основан на особенностях отрасли. Прежде всего, с учетом сезонности производства, биологических особенностей с/х растений, ограничений по срокам хранения продукции и продолжительности потребления, ее незаменимости, влияния природных и экономических факторов, пространственной изоляции и условий производства семян и т.д.

Поэтому основными путями повышения эффективности организации маркетингового управления являются:

- обеспечение целостности и гибкости системы маркетингового управления;
- рационализация маркетинга с учетом распределения обязанностей между работниками управления и рядовыми рабочими;
- улучшение кадровой политики;
- компьютеризация – сбор информации;
- внедрение научных технологий;
- совершенствование маркетингового механизма через выполнение мероприятий на базе целевых программ.

Список литературы

1. О семенах: Закон Республики Молдова, 29 окт. 1999 г., № 659-XIV // Официальный монитор Республики Молдова. – 2000. – № 1–4. – С. 6.
2. Положение об импорте и экспорте семян и посадочного материала: постановление правительства Респ. Молдова, – 27 марта 2002 г., № 360 // Официальный монитор Республики Молдова. – 2002. – № 46–48. – С. 443.
3. Отчеты Министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Республики Молдова // Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare al Republicii Moldova [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.maia.gov.md>. – Дата доступа: 12.02.2012.

In the conditions of market competition is increasing the role of marketing, namely the elaboration of specific biological qualities of the product. For the sustainability of economic agents from the effects of negative factors is very important government support and establishment of clear information on both the composition and characteristics of cultures. Among the marketing directions can be: high quality, environmentally friendly products, freezing and processing, accessibility and originality of product sales, etc.

Булгак Эдуард Иванович – кандидат экономических наук РМ, Университет европейских политических и экономических исследований «Константина Стере», Кишинев, Молдова.

Бодюл Алена Александровна – кандидат экономических наук РМ, Славянский университет Молдовы, Кишинев, Молдова.

УДК 332.143

В. И. Воробьева**НЕКОТОРЫЕ МЕРЫ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ
ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РЫНКОВ**

Проанализированы особенности и внутренние проблемы информатизации регионов; обоснована необходимость развития инфраструктуры региональных потребительских рынков. Предложены основные подходы к созданию автоматизированной информационно-аналитической системы оперативного управления, способствующей развитию региональной информатизации.

Одной из приоритетных задач Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. является рост эффективности межрегиональных и внешнеэкономических связей [1].

Поэтому в условиях управления государство необходимо делить на регионы не только в территориально крупных странах, но и в любых других странах, где региональная политика и региональная экономика зачастую имеют явную интеграционную направленность, что связано с территориальной близостью соседних стран и даже с наличием общей государственной границы у конкретного региона или регионов данной страны с конкретным регионом или регионами соседних стран. Для этого необходимо четко представлять границы, в соответствии с которыми страна будет поделена на регионы. Например, регионом может выступать конкретная территория страны, обладающая определенными характеристиками, присущими лишь ей, а также территория, определенная административно-территориальным делением государства. Однако в условиях государственного управления представляется затруднительным деление государства на части, в состав одной из которых будут входить различные территории административно-территориальных единиц. Поэтому разделение государства на регионы целесообразно рассматривать с точки зрения уже имеющегося административно-территориального деления.

Очевидно, что многие государственные регионы набирают активную динамику торгового оборота и иные формы взаимодействия с административными регионами соседних государств (взаимодействие в рамках так называемых «треугольников развития»). Многие близлежащие районы соседних стран регионализируются в целях обоюдного выигрыша от более тесного сотрудничества и экономического взаимодействия. Так же и внут-

ри страны: определенный уровень развития потребительского рынка одного региона нельзя улучшить, не ухудшая положения других. При этом существуют возможности, когда какие-либо региональные рынки, действуя самостоятельно или в кооперации с другими региональными рынками, могут достичь более выгодных для себя состояний.

Потребительский рынок представляет собой важнейшую часть современной экономики. Именно здесь реализуются повседневные потребности населения, уровень удовлетворения которых в конечном счете определяет эффективность функционирования экономики в целом. Сфера потребления отличается от многих других секторов экономики тем, что она имеет достаточно четко выраженный региональный аспект, и ее состояние и динамику во многом определяет уровень развития региона.

Именно поэтому изучение региональной составляющей проблем развития потребительского рынка представляет собой один из важнейших аспектов его исследования. В свою очередь, проблема более полного удовлетворения потребностей населения территории требует анализа регионального потребительского рынка с целью поиска факторов и условий его развития, новых подходов к регулированию.

Для динамичного, развивающегося потребительского рынка Республики Беларусь характерны определенные тенденции и проблемы: он более эластичен и чувствителен к внутренним и внешним изменениям, чем экономически устоявшиеся рынки развитых стран. Следует особо подчеркнуть проявление данных тенденций в регионах, которые в первую очередь принимают на себя происходящие изменения в условиях формирующихся интеграционных объединений. Поэтому сегодня первостепенной задачей является выявление особенностей регионального потребительского рынка в условиях значительной экономической неопределенности, характерных для нынешней ситуации, т.е. в условиях протекающих интеграционных процессов.

Региональные особенности потребительского рынка, объективная оценка его состояния и тенденции развития – важная информация, которая необходима для управления и контроля за параметрами развития потребительского рынка, регулирования ряда рыночных процессов, разработки и проведения эффективной государственной социально-экономической политики. Проблемы формирования и устойчивого функционирования потребительского рынка в условиях интеграции в значительной мере требуют своего решения, в том числе на региональном уровне. В отличие от других рынков, потребительский рынок (его структура и объем) зависит прежде всего от организации деятельности предприятий торговли и услуг, структуры платежеспособного спроса в данном регионе.

Очевидно, что центр тяжести в решении социальных проблем все более перемещается на региональный уровень. Данное обстоятельство предопределяет необходимость исследования потребительского рынка в территориальном разрезе с позиции повышения эффективности экономической деятельности предприятий отрасли торговли и сферы услуг, совершенствования механизма их территориального управления в условиях интенсификации интеграционных процессов. В настоящее время именно эти аспекты функционирования и перспективного развития социального комплекса региона оказались наименее изученными, в то время как острота социальных проблем требует более глубокого их изучения и разработки адекватного механизма регулирования.

На практике существует ряд проблем, связанных с определением эффективности регионального взаимодействия, оценкой его влияния на развитие потребительского рынка страны и национальной экономики в целом, отсутствуют методические решения по совершенствованию регионального сотрудничества как внутри страны, так и за ее пределами. Решению данных проблем должна способствовать налаженная региональная экономическая информационная система. В данном случае практика вновь указывает на имеющиеся «пробелы» в данной сфере.

В связи с этим крайне важной научной и практической задачей является обоснование подходов к формированию информационной системы социально-экономического развития регионов, основанной на экономическом описании проблем, сдерживающих процесс развития и использования для их решения необходимой статистической методологии.

Внедрение информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ) оказывает положительное влияние практически на все области жизнедеятельности республики, прежде всего на социальную сферу, государственное и муниципальное управление, ослабляя воздействие многих негативных факторов, особенно связанных с временными затратами и с большими расстояниями.

На сегодняшний день существует ряд проблем, связанных с формированием и развитием в республике (в том числе и на уровне регионов) услуг в сферах информационно-коммуникационных технологий, соответствующих мировому уровню. Поэтому важная роль в реализации стратегии развития сферы ИКТ в нашей стране принадлежит региональной информатизации.

В последнее время в Беларуси активизировались работы по использованию информационных технологий во всех сферах жизнедеятельности регионов. Этому способствовала реализация Национальной программы ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий, одним из мероприятий которой является создание общегосу-

дарственных, отраслевых и региональных автоматизированных информационных систем, ориентированных на формирование государственных информационных ресурсов и оказание электронных услуг в соответствии с основными задачами и направлениями Национальной программы. Также на развитие информационного общества повлияла проведенная государственная программа «Электронная Беларусь», в процессе осуществления которой было выявлено, что недостаточное развитие использования ИКТ усугубляется рядом негативных факторов, среди которых: отсутствие целостной информационной инфраструктуры и эффективной информационной поддержки рынка товаров и услуг; недостаточный уровень подготовки кадров в области создания и использования ИКТ.

Действительно, содействие в развитии инновационных форм торговли, в открытии новых форматов торговых организаций должно оказывать соответствующее развитие инфраструктуры государственного и регионального потребительских рынков. Она должна быть способной к адекватной реакции на происходящие изменения в разрезе изменения спроса и предложения, сбалансированности рынка, асинхронности взаимодействия механизма государственного регулирования с менеджментом государственных предприятий, изменяющихся потребностей покупателей, их мотивации и т.п.

Поэтому в рамках рассматриваемой проблематики нельзя не затронуть вопрос совершенствования инфраструктуры в разрезе информационного обеспечения всех субъектов рынка как на уровне государства, так и на региональном уровне. В Беларуси отсутствует налаженная система сбора, группировки, обобщения и анализа информации о потребительском рынке, нет специализированных аналитическо-консалтинговых центров.

Таким образом, несмотря на наличие многочисленных разработок по проблемам рыночного регулирования, не получили должного осмысления особенности развития инфраструктуры потребительского рынка, а также вопросы анализа и выработки стратегических направлений его развития. Изучение современных тенденций становления регионального потребительского рынка позволит с позиций новых подходов получить результаты, обеспечивающие его устойчивое развитие.

На наш взгляд, перспективным в данной области является внедрение общедоступной системы, основанной на оперативной информации обо всех отличительных характеристиках, а также об основных показателях развития региональных потребительских рынков непосредственно от самих регионов. Реализация данного подхода может быть осуществлена за счет создания и внедрения автоматизированной информационно-аналитической системы оперативного управления (АИАСОУ) между всеми субъектами рынка.

Внедренная автоматизированная система (согласно разработке автора) на макроуровне поможет удовлетворить потребность в эффективном информационном обеспечении функционирования товарных рынков, полностью удовлетворит информационные потребности органов государственной власти, хозяйствующих субъектов, будет являться аналитической системой информации о состоянии потребительского рынка республики, регионов и др. На микроуровне АИАСОУ будет выполнять функции комплексной автоматизации торгового процесса на основе использования подмодулей системы.

Однако здесь проблемным становится технический вопрос получения информации. Государство в данной ситуации должно найти компромисс между своим желанием получить информацию и трудностью для субъектов рынка ее поделить. Главной трудностью для субъектов рынка является уже имеющаяся «перегруженность» отчетами, которые они должны предоставлять в государственные органы.

Решению данной проблемы помогут уже имеющиеся у субъектов рынка программные продукты автоматизации учета. В настоящее время многие отечественные организации используют программы автоматизации бухгалтерского учета. Наиболее распространенной бухгалтерской программой, используемой в настоящее время в Беларуси и странах СНГ, является 1-С Бухгалтерия, основанная на пообъектном учете в зависимости от специфики деятельности субъектов хозяйствования. Дополнение базовой бухгалтерской программы встроенным модулем позволит предприятиям быстро и доступно получать и отправлять достоверную оперативную информацию о деятельности организации в региональные аналитическо-консалтинговые центры, в которых она будет соответствующим образом обработана для отправки в национальный аналитическо-консалтинговый центр. Далее в рамках построенного модуля работник аналитическо-консалтингового центра сможет просматривать интересующую его информацию on-line, а также за какой-либо определенный промежуток времени. Затем, используя систему запроса на формирование анализ-отчетов, он сможет получить информацию, необходимую для стадии синтеза решений. Уже само принятие решений может основываться на опыте и навыках аналитика или на результатах внедренной в модуль искусственной автоматизированной интеллектуальной системы управления, которая подходит не во всех случаях, поскольку окончательно не может заменить жизненный опыт и интуицию, которыми наделен человек.

При разработке самого модуля особое внимание следует уделить его мобильности. Поэтому программный модуль должен быть разработан таким образом, чтобы он мог быть использован как автономно, так и на базе программного продукта автоматизации учета, используемого в организации.

Таким образом, подытожив вышесказанное, можно сделать вывод, что созданная автоматизированная информационно-аналитическая система, обладающая высоким уровнем достоверности информации, обслуживаемая высококвалифицированными работниками в области анализа и ИКТ, отражающая экономическое пространство региона, сможет являться в дальнейшем полигоном для экономического проектирования и построения на его основе моделей управления, разработки механизма их реализации и выявления тенденций развития региона, что в дальнейшем приведет к повышению эффективности функционирования потребительского рынка Республики Беларусь.

Список литературы

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. – Минск: Юнипак, 2004.

The last years has shown that the rapid development of trade requires a corresponding development of trade infrastructure, including at the regional level. This will in general contribute to the development of the national consumer market.

Воробьева Виктория Ивановна – аспирант кафедры экономики торговли факультета экономики и управления торговлей Белорусского государственного экономического университета, Минск, Беларусь. E-mail: ipk.mogilev@tut.by.

УДК 331.5.024.5

А. А. Голубева, А. И. Сакович

К ВОПРОСУ О РЫНКЕ ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Рассматривается одно из важнейших направлений деятельности социально ориентированного государства – регулирование занятости. Проанализировано состояние рынка труда страны, выявлена проблема, вставшая на пути инновационности развития республики, и дана рекомендация для ее решения.

Важной составляющей макроэкономической политики любого государства является политика на рынке труда. Под ней понимается вся совокупность мер (экономических, институциональных, правовых), направленных на преодоление конфликтных ситуаций по поводу занятости, безработицы, оплаты труда и социальной защищенности наемных работников. В любой экономике рынок труда опосредует влияние проводимой

макроэкономической политики на благосостояние людей, а также определяет параметры распределения доходов и пути решения проблем социальной защищенности.

В Республике Беларусь, согласно Программе деятельности Правительства на 2011–2015 гг., целью государственной политики в области совершенствования трудовых отношений является повышение эффективности использования трудовых ресурсов и конкурентоспособности рабочей силы на рынке труда.

Одним из важнейших направлений деятельности социально ориентированного государства является регулирование занятости и стимулирование высококвалифицированного и производительного труда. В Республике Беларусь, начиная с 2000 г., наблюдается стабильное снижение уровня официально зарегистрированной безработицы, и уже в октябре 2010 г. ее значение установилось на уровне 0,7 % от экономического активного населения страны [1]. На первый взгляд, ситуация на белорусской бирже труда кажется чрезвычайно стабильной и благополучной на фоне остальной части Европы, где уровень безработицы держится на отметке 10 %.

Низкий уровень безработицы в Беларуси может свидетельствовать об отсутствии резерва рабочей силы для экономического «прорыва», который заложен в программы средне- и долгосрочного социально-экономического развития страны. Следствием этого может стать проблематичность перехода экономики Беларуси на постиндустриальную стадию развития. В реальности в республике еще имеется значительная часть трудовых ресурсов, которая сегодня избыточно занята на госпредприятиях и в скором времени может пополнить ряды безработных. Это, в свою очередь, налагает на службы занятости повышенную ответственность за трудоустройство этих людей.

Одной из ключевых задач регулирования белорусского рынка труда является обеспечение полной занятости. Несмотря на низкий официальный уровень безработицы, можно утверждать, что политика занятости в республике до конца еще не проработана. Методологическая непроработанность вопроса о сущности и путях снижения избыточной занятости на предприятиях приводит к концентрации государственных служб на предотвращении массовых высвобождений, что улучшает конъюнктуру официально контролируемого рынка труда, но не способствует повышению эффективности занятости.

Для того чтобы оценить ее эффективность в долгосрочной перспективе, необходимо изучить и проанализировать динамику отдельных показателей, характеризующих рынок труда республики. Так, анализ динамики регистрации безработных в 2010–2011 гг. выявляет нестабильность этого показателя. Согласно рисунку 1, незначительные его подъемы чередуются

с более глубокими спадами, в связи с чем линия тренда анализируемого показателя имеет нисходящий наклон.

В стране значительное число безработных не спешит регистрироваться в службе занятости, так как последняя не в состоянии предложить им подходящую работу, а пособие по безработице крайне низкое (средний размер пособия на одного безработного в декабре 2011 г. составил 149,3 тыс. руб.), и его получение ограничено рядом условий. В результате безработные предпочитают самостоятельно трудоустроиться, не прибегая к помощи Государственной службы занятости.

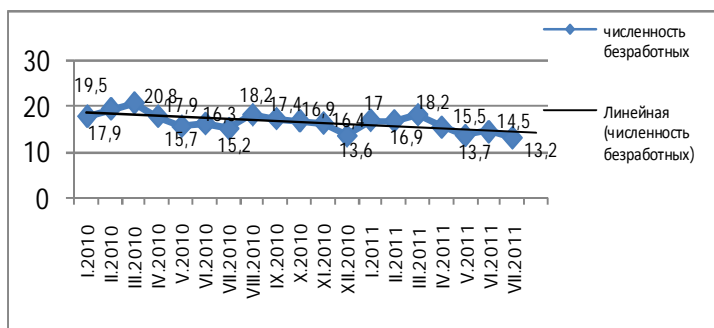


Рисунок 1 – Динамика регистрации безработных в Республике Беларусь в 2010–2011 гг.

Учитывая тот факт, что с октября 2010 года уровень безработицы оставался неизменным, можно предположить, что уменьшение числа зарегистрированных безработных связано не с сокращением безработицы, а обусловлено иными причинами. Согласно Закону Республики Беларусь «О занятости населения», регистрация безработных осуществляется при личном обращении граждан в органы по труду, занятости и социальной защите. Следовательно, показатель безработицы в Беларуси базируется, как правило, на численности безработных, официально зарегистрированных в службе занятости, что приводит к расхождению фактического уровня безработицы с официальным, на который ориентируются при разработке государственных программ занятости.

Международная организация труда (МОТ) использует иной подход к определению статуса безработного. По определению МОТ, к безработным относятся лица, достигшие трудоспособного возраста, которые в отчетный период: а) не выполняли никакой работы; б) занимались поиском работы; в) были готовы приступить к работе немедленно (в течение двух недель). К безработным относятся также лица, обучающиеся по направлению служ-

бы занятости. Учащиеся, студенты, пенсионеры и инвалиды учитываются в качестве безработных, если они занимались поиском работы и были готовы приступить к ней. Таким образом, данное определение относит к категории безработных значительно более широкий круг незанятых граждан [2, с. 312].

Несмотря на тот факт, что Республика Беларусь является членом Международной организации труда и участником Конвенции о статистике труда, уровень безработицы в Беларуси не рассчитывается по всемирным стандартам. Согласно расчетам по методике МОТ, за 2009 г., например, уровень безработицы в Беларуси составляет 4,8 %, в то время как по официальным данным – 1 %. Это еще раз подтверждает тот факт, что официально заявленный уровень безработицы не отражает реального состояния на рынке труда страны.

Побудительным мотивом для регистрации безработных на бирже труда вполне может стать повышение размера пособия по безработице, что позволит выявить ее реальный уровень. Определить уровень безработицы также позволяют обследования домашних хозяйств, проводимые с периодичностью 1–2 раза в год. Такой метод применяется и в Беларуси, однако в официальной статистике отражения пока не нашел.

Официальная статистика не учитывает имеющуюся в стране скрытую безработицу, оцениваемую независимыми аналитиками на уровне более 10 % экономически активного населения. В Республике Беларусь наиболее широкое распространение получила вынужденная неполная занятость (т.н. видимая скрытая безработица), наличие которой обусловлено рядом факторов. Во-первых, кредитно-финансовой поддержкой государством отдельных убыточных отраслей и производств, сдерживанием процедуры банкротства и несостоятельности предприятий. Во-вторых, убежденностью руководителей предприятий, что спрос на их продукцию вскоре возрастет и рабочая сила будет востребована. Большинство работников не увольняется в надежде, что предприятие выйдет из тяжелого положения, а также в связи с опасениями, что в условиях кризиса экономики не удастся найти более высокооплачиваемую работу. В-третьих, низкая доля оплаты труда в издержках производства делает малозначачей экономию на рабочей силе. В-четвертых, многие предприятия, оказавшиеся на грани банкротства, были неспособны выполнить требования, предусмотренные законодательством в области социальных гарантий при сокращении штатов, поскольку необходимые выплаты часто превосходили их финансовые возможности. В-пятых, некоторые предприятия имеют свободные производственные площади и помещения, аренда которых позволяла выплачивать работникам зарплату, поддерживая тем самым занятость.

Слабо защищенными на рынке труда Республики Беларусь остаются молодежь, а также лица с более низким образовательным уровнем. Учеб-

ные заведения готовят кадры, практически не интересуясь ситуацией на рынке труда, касающейся тех или иных профессий и специальностей. Рынок молодых специалистов насыщен выпускниками гуманитарного, юридического и экономического профиля, причем их подготовкой занимаются не только государственные, но и частные вузы страны. Следствием этого является недопроизводство кадров должного уровня для инновационного развития страны.

В качестве основных характеристик инновационного общества можно выделить среди прочих рост количества профессионалов, занятых креативной работой в различных сферах и областях, а также развитие инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, венчурные фирмы и др.). Надо самокритично признать, что на пути развития инновационной деятельности Беларусь значительно отстает от более развитых стран мира. Одной из причин ослабления инновационной активности является нехватка финансовых ресурсов и ослабление внимания государства к этой сфере, что подтверждается следующими фактами:

- наблюдается сокращение численности персонала, занятого научными исследованиями в государственном секторе (без вузов) с 14 638 в 2006 г. до 8 294 человек в 2010 г. (т.е. на 43,3 %) [1, с. 494];

- очевиден процесс снижения интереса к получению научной степени, что объясняется низкой заработной платой работников бюджетной сферы (рисунок 2).

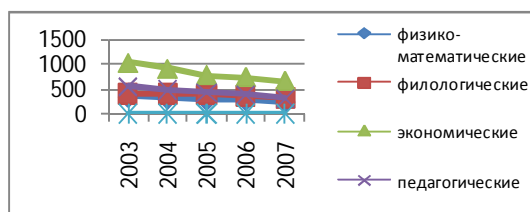


Рисунок 2 – Численность аспирантов по отраслям науки в Беларуси за 2003–2007 гг.

Закономерно возникает вопрос: кто же будет обеспечивать инновационный тип экономического развития Беларуси?

В программе социально-экономического развития Республики Беларусь инновации названы одним из приоритетных направлений. Однако, декларируя переход к инновационному пути развития, необходимо сознавать, что строительство белорусской инновационной системы осуществляется на значимом для мировой экономики этапе – этапе формирования экономики знаний. Очевидна необходимость реформирования системы образования.

Введение новых традиций в образовательный процесс позволило бы существенно повысить эффективность деятельности университетов, улучшить качество образовательных услуг. Примерами таких традиций могут быть гибкий график работы преподавателей, создание на базе университета центров поддержки предпринимательства, бизнес-инкубаторов, технопарков, центров трансфера технологий и тому подобных организаций, которые являлись бы самостоятельными юридическими лицами и соучредителем которых может выступить данный университет.

Введение таких преобразований позволит обеспечить значительный прорыв в качестве образования, усовершенствовать функционирование университетов, подготовить почву для новых идей, способствовать их скорейшей практической реализации. Такие меры станут залогом качественно нового, инновационного развития страны, позволят в долгосрочной перспективе стать решением многих макроэкономических проблем нашего государства, в том числе проблем на рынке труда.

Список литературы

1. Численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/labor.php>. – Дата доступа: 16.04.2012.
2. Борисов, Е. Ф. Экономическая теория: учеб. пособие / Е. Ф. Борисов. – М.: Юрайт-Издат, 2005. – 399 с.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; редкол.: В. И. Зиновский [и др.]. – Минск, 2011. – 634 с.

The article examines employment control as one of the major areas of activity of a socially oriented state. The state of the country's labour market is analysed, the problem which impedes the innovative path of development of the republic is revealed, and suggestions for its solution are given.

Голубева Анастасия Алексеевна – студентка факультета международных экономических отношений Белорусского государственного экономического университета, Минск, Беларусь.

Сакович Алла Игнатьевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории Белорусского государственного экономического университета, Минск, Беларусь.

УДК 339.18.186

С. П. Гурская, Н. Л. Каунова**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ
В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ
КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Рассматриваются вопросы по использованию логистических подходов в закупочной деятельности оптовых торговых организаций системы потребительской кооперации. Предлагаемые отдельные направления совершенствования закупочной логистики позволят повысить эффективность функционирования кооперативного опта республики.

Начало XXI века можно назвать периодом относительной стабилизации деятельности кооперативного оптового звена республики, который характеризует приростом объемных показателей. Так, например, в период с 2004 по 2009 год оптовый товароборот организаций потребительской кооперации в сопоставимых ценах ежегодно увеличивался на 16–50 % (за исключением 2009 года, когда снижение составило 3,4 % на фоне сокращения розничного товароборота кооперативной торговли). В целом за указанный период данный показатель увеличился более чем в 2,5 раза (таблица 1).

Таблица 1 – Основные показатели деятельности организаций оптовой торговли потребительской кооперации в Республике Беларусь за 2004–2011 гг.

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Оптовый товароборот организаций потребительской кооперации, млрд руб.	284,6	391,4	629,5	796,1	1120,1	1218,5	1558,6	2881,5
Темп роста оптового товароборота в % к предыдущему году в сопоставимых ценах	—	125,2	152,7	116,6	121,1	96,6	19,0	116,9

В системе Белкоопсоюза на 01.01.2012 г. функционирует 15 оптовых организаций: 12 межрайонных оптовых баз, 3 республиканские базы, а также целый ряд районных организаций, занимающихся оптовой деятельностью и обеспечивающих в основном потребности конкретного райпо. На долю потребительской кооперации приходится около 2 % от суммарной емкости оптового рынка республики (более 1,8 трлн руб. в 2010 г.). Совокупная складская площадь кооперативных республиканских и межрайонных оптовых баз – более 192 тыс. м², а численность занятых по состоянию на 1 января 2012 г. составляет более 5000 чел.

Функционирование кооперативного оптового звена характеризуется невысокой эффективностью, что проявляется в низком уровне рентабельности по реализации – менее 1 % до 2011 г. Данный показатель свидетельствует о невозможности поддержания расширенного воспроизводства за счет собственных средств, что крайне важно в условиях рыночной системы хозяйствования и ужесточающейся конкуренции.

Основным направлением деятельности кооперативного опта является осуществление оптовых закупок товаров. Для повышения эффективности указанной деятельности в настоящее время актуальным становится использование логистических подходов в управлении закупками. В таблице 2 приведены отличительные особенности отдельных аспектов традиционного и логистического вариантов управления закупками [1, с. 199–200].

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что одним из направлений совершенствования закупочной логистики является необходимость **создания оптимальной организационной структуры**.

При традиционном варианте организационной структуры закупок существует один определенный недостаток – отсутствие системности управления. Так, связи между логистическими операциями, соответствующими разным функциональным областям, четко не определены, зачастую они устанавливаются не целенаправленно, а случайно. Отсутствует объединение логистических операций в единую общую для оптовой торговой организации функцию управления материальными потоками при осуществлении закупок, также отсутствует носитель этой функции, который должен ее реализовывать. В результате нет как таковой оптимизации сквозного материального потока в рамках предприятия и соответствующего экономического эффекта. У традиционной системы организации управления материальными потоками отсутствуют интегративные свойства. Поскольку логистические функции тесно переплетаются с другими видами деятельности, это часто приводит к распределению логистических функций между разными службами (сбыт, складское хозяйство, транспортировка и т.д.). При этом непосредственные цели этих служб могут не совпадать с целью рациональной организации сквозного материального потока на

предприятию в целом. Поэтому для эффективного решения логистических задач необходимо создание отдельного подразделения – логистической службы, или, по крайней мере, выделение специалиста – логиста, который сможет реализовать эти задачи.

Таблица 2 – Особенности отдельных аспектов традиционного и логистического вариантов закупочной логистики

Аспект	Традиционный вариант	Логистический вариант
Структура управления	Вертикальная, иерархическая, функциональная ориентация. Закупочная деятельность рассматривалась как самостоятельная отдельная функция	Горизонтальная, более плоская, применяющая самоуправляемые команды, координированные взаимоотношения. Закупки рассматриваются как часть интегрированного управления в цепи поставок
Распределение нагрузки на работников	Достижение положительного результата независимо от объема нагрузок, приходящихся на одного работника. Отсутствие надлежащей системы стимулирования труда работников, осуществляющих закупочную деятельность.	Равномерное распределение нагрузки для достижения общей цели получения максимально высоких результатов. Действие системы мотивации труда работников, осуществляющих закупочную деятельность.
Взаимоотношения с поставщиками	Множество источников. Кратко- и среднесрочные, нередко конфронтационные. Ограниченное информирование.	Сокращение базы поставщиков. Долгосрочные, партнерство и сотрудничество. Постоянный обмен информацией.

Одним из подходов к организации работы службы логистики является межфункциональная командная работа, в процессе которой специалисты различных функциональных подразделений (торговый отдел, экономический, диспетчерская, склад) коллективно работают над решением общих логистических задач предприятия или логистической цепи. Преимуществами такой работы являются:

- объединение знаний, навыков, умений сотрудников различных подразделений предприятия;

- перекрестное (по вертикали и горизонтали) владение задачами и проблемами;
- повышение качества принимаемых решений;
- повышение уровня взаимодействия между специалистами различных подразделений и развитие сплоченности коллектива.

На эффективную реализацию закупочной логистики влияет **нагрузка, приходящаяся на специалистов в данной области.**

Оценка выполняемой работы специалистами кооперативного опта республики в области закупок свидетельствует о неравномерном распределении нагрузки между ними.

Анализ численности и структуры работников оптовых организаций системы Белкоопсоюза показал, что наибольшая их численность осуществляет свою деятельность в ЧУП «Белкоопторг» – 446 чел., ЧУП «Могилевская МРБ» – 390 чел., в ДЧУП «Бобруйский ТЦ» – 383 чел.

Сложившаяся структура работников показывает, что наибольший удельный вес аппарата управления в общей численности работников составляет в таких организациях, как ЧУП «Белкоопвнешторг» – 37,7 %, ЧУП «Копкниготорг» – 30,7 %, ЧУП «Гродненская УБ» – 29,8 %.

Наименьшую долю аппарат управления занимает в общей численности работников ДЧУП «Бобруйский ТЦ» – 19,1 %, ЧУП «Витебская УБ» – 19,4 %, ЧУП «Калинковичская МРБ» – 20,3 %.

Наименьшая доля товароведов в общей численности работников наблюдается в ДЧУП «Бобруйский ТЦ» (3,4 %) и ЧУП «Могилевская МРБ» (3,6 %).

Анализ структуры коммерческих работников позволил выявить наибольшую долю товароведов в опте в общей их численности в структуре работников ЧУП «Гродненская УБ» – 92,9 %, ЧУП «Полоцкая УБ» – 91,7 %; наименьшую – в ДЧУП «Бобруйский ТЦ» – 61,5 % и ЧУП «Могилевская МРБ» – 57,1 %.

В целом, по Белкоопсоюзу в общей численности работников оптовых организаций на 01.01.2012 г. 24,5 % занимает аппарат управления; 6% – товареды и 78,4 % из числа товароведов занимают товареды в оптовом звене.

Для эффективного управления закупками необходимо рациональное распределение нагрузки. В процессе исследования были проанализированы данные об объемах поступления и количестве заключенных договоров, приходящихся на одного товароведа в опте.

Наибольший объем поступления на одного товароведа в опте следует отметить в таких организациях, как: ЧУП «Гомельская универсальная база» (14 626,3 млн руб.), ЧУП «Слуцкая база ОПС» (12 653,8 млн руб.), ЧУП «Гродненская универсальная база» (12 653,8 млн руб.), ЧУП «Витебская универсальная база» (11 818,7 млн руб.) и ЧУП «Белкооппторг».

Наименьший объем поступления, приходящийся на одного товароведа в опте, наблюдается в следующих организациях: ЧУП «Полоцкая универсальная база» (5 690,2 млн руб.), ЧУП «Чашникская МРБ» (5 908,3 млн руб.), ЧУП «Белкоопнешторг» (6 273,6 млн руб.). В среднем по облпотребсоюзам объем поступления на одного товароведа в опте составил в 2010 году 9 723,5 млн руб., по Белкоопсоюзу – 9 475,2 млн руб.

По количеству заключенных договоров на одного товароведа в опте из действующих оптовых баз лидируют: ЧУП «Гродненская универсальная база» и ЧУП «Полоцкая универсальная база» (42 договора), ЧУП «Гомельская универсальная база» (36 договоров). Наименьшее количество договоров, приходящееся на одного товароведа в опте, следует отметить в ЧУП «Белкоопнешторг» и ЧТПУП «Поречье» (5 договоров). В среднем по облпотребсоюзам на одного товароведа в опте приходится 29 договоров, по Белкоопсоюзу – 24 договора.

Неравнозначное выполнение объемов работ специалистами по закупкам отражается на качестве их труда.

В этой связи необходимым является предложить:

- установление средней нормы нагрузки на одного товароведа опта по обеспечению объемов поступления товаров и количеству заключенных договоров;
- разработка шкалы стимулирования работников за перевыполнение установленной средней нормы нагрузки.

Важным направлением совершенствования закупочной логистики является **повышение уровня взаимоотношений с поставщиками**.

Деятельность в закупочной логистике должна быть направлена на создание долгосрочных отношений с поставщиками, стремящимися к взаимовыгодному сотрудничеству и качественно выполняющими свои обязательства по поставкам товаров. Число поставщиков существенно варьируется в зависимости от товарного направления и категории товара. Перспективность работы с конкретным поставщиком определяется коммерческой целесообразностью, причем необходимо стремиться ограничить число поставщиков.

Основными критериями, используемыми при оценке и отборе поставщиков, должны стать:

- доля продаж данного товарного направления (группы) в общем объеме продаж;
- торговая надбавка и валовая прибыль по ассортиментной группе;
- оборачиваемость товарных запасов;
- исходная цена закупки;
- качество продукции и послепродажное обслуживание поставщиком;
- надежность логистики при доставке товаров от поставщика [2, с. 78].

Таким образом, в процессе своего функционирования предприятия и организации постоянно сталкиваются с необходимостью управления и распределения материальных ресурсов, образующихся, в том числе, в процессе закупок и снабжения. Только создание гибких, адаптированных структур управления, выделение логистической службы (специалиста по логистике), концентрация логистических усилий на предприятии позволит максимально эффективно и результативно осуществлять закупочную деятельность.

Список литературы

1. Логистика: учебник / В. В. Дыбская [и др.]; под ред. В. И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2009. – 944 с.
2. Логистика: учеб. пособие / В. И. Маргунова [и др.]; под общ. ред. В. И. Маргуновой. – Минск: Выш. школа, 2011. – 508 с.

Issues on the use of logistics approaches in purchasing activities of wholesale trading organization of consumer cooperatives are treated in the article.

Certain issues of purchasing logistics improvement, proposed in the article, make it possible to increase efficiency of the Republican cooperative wholesale.

Гурская Светлана Петровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры коммерции и логистики Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации, декан факультета повышения квалификации руководящих работников и специалистов ОСП «Институт повышения квалификации и переподготовки кадров», Гомель, Беларусь. E-mail: kafedra-kitt2007@rambler.ru.

Каунова Наталья Лаврентьевна – старший преподаватель кафедры коммерции и логистики Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации, Гомель, Беларусь. E-mail: kaunovanatalya@mail.ru.

UDC 338.46

T. O. Dyukina

ANALYSIS OF THE MARKET DEVELOPMENT OF HEALTH SERVICES: NATIONAL DIMENSION

Данное исследование посвящено методологическим вопросам анализа развития рынка услуг здравоохранения с использованием современных статистических методов.

At the present time in Russia, Belarus and other countries exacerbated the problems associated with health outcomes. The growing negative phenomena in the population structure, manifested primarily in his aging, deteriorating health and demographic indicators of population increase the need for the services of health care. Due to increased demand for medical services is the formation of the health system as the largest sector of the economy and increase economic benefits and economic value of health care in preserving and promoting the health of the population [1].

The main feature of the health sector as a sector of the economy lies in the fact that it not only provides medical care to the population, but also contributes to the preservation and strengthening of physical and mental health of everyone, then there is industry maintains resources. At the same time, the scope of health is a resource-intensive sector of the economy, for which at present particularly acute problems of rational planning and efficient use of material, labor and financial resources.

Therefore, the relevance of studies analyzing the market development of health services, which include the present study, these days is high.

Occurring in the market for health care processes are inextricably linked to the demographic situation in the country, population dynamics of different age groups, levels of fertility and mortality, morbidity and other indicators. However, of paramount importance for the analysis of health care services market as a sector of the economy has an index number of health workers, and above all, the number of doctors and nurses, the number and quality of work which depends on the number of services and economic effect of health care institutions.

As a consequence, to analyze the market of health services were selected indicators: number of doctors in all specialties, and paramedical personnel, the number of doctors and nurses per 10,000 population, population per doctor and per employee nursing personnel in Russia and Belarus for the period from 1995 to 2010. from the site Rosstat [2].

The total number of doctors in Russia includes persons with higher medical education, engaged in medical and health organizations, social service agencies, research institutes, institutions, personnel training, in the office of health management, etc., in the total number of nursing staff includes all persons with secondary medical education, engaged in medical and health organizations, social service agencies, preschools, schools, orphanages, etc. In Belarus the number of doctors includes persons with higher education in the profile of education «Health care», for which the resulting formation is a prerequisite for official functions, that is employed at the end of the year to organizations that provide outpatient, inpatient, ambulance, public health organizations, social security institutions, research centers, educational institutions, implementing educational programs of higher and secondary special education in the profile of education

«Health care», an additional adult education institutions that implement educational programs for Continuing Education adult education profile «Health» in the apparatus of government health and others, in the number of workers with secondary vocational education on the profile of education, «Health care» includes persons with secondary vocational education on the profile of education «Health care», employed at the end of the year to organizations that provide outpatient, inpatient, ambulance, public health organizations, social security institutions, research centers, kindergartens, schools, orphanages, and others.

Data analysis showed that the number of doctors in all specialties, as well as the number of doctors per 10 000 population throughout the study period in Russia and Belarus has increased, while the number of doctors per 10 000 population during 1995–2005 in Russia was higher than in Belarus (Fig. 1), and in 2010 this figure in Belarus ahead of Russia in the index by 7,0 %. Analysis of the number of nurses showed that throughout the period under review, the total number of nurses in Belarus remained almost unchanged, while in Russia is constantly declining, while the number of nurses per 10 000 population in Belarus has increased, and in Russia declined. It should be noted that over time the gap between the number of nurses per 10 000 population in Belarus and Russia has grown steadily and in 2010 was 22,2 %.

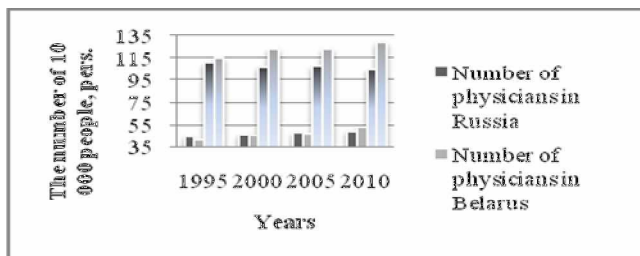


Fig. 1 – Number of physicians and nurses per 10 000 population in Russia and Belarus for the period 1995 to 2010

In order to identify the specific, special features inherent in the market of health services in the study period, based on available data for the Russian group was made of the number of physicians of all specialties and paramedical personnel, the number of doctors and nurses per 10,000 population, population per doctor and one worker nurses in 2000 and 2010, and subsequent analysis of the distribution with the variation of parameters and characteristics of the distribution.

To study the impact of state and market mechanisms of regulation of health care services were calculated coefficients of variation, the coefficients asymmetry and kurtosis, checked their materiality.

The coefficient of variation is useful for practical use as a normalized estimate of the variance, which reflects the total capacity of all periodic and non-recurring fluctuations of the studied parameters, and can be compared with distributions with different parameters. The asymmetry coefficient gives an indication of stationarity of the series, the presence and severity of the transients. Ratio reflects the excess rate (slope) changes in non-stationary random components and the presence of a number of local non-stationarity. Selected results are presented in Table 1.

Table 1 – Estimated distribution of characteristics variation and to analyze the market of health services in Russia

Indicators	The coefficient of variation, %	The asymmetry coefficient	The coefficient of excess	t-test of the asymmetry	t-test for excess
Number of physicians in all specialties in 2000	72,0	0,84	-0,36	3,11	6,21
Number of physicians in all specialties in 2010	73,6	1,02	0,24	3,80	4,17
Number of physicians per 10,000 population in 2000	21,2	0,58	0,36	2,15	6,27
Number of physicians per 10,000 population in 2010	23,2	0,47	0,04	1,88	0,88
The population per physician in 2000	22,8	0,92	2,38	3,46	42,69
The population per physician in 2010	21,2	0,24	-0,74	0,90	13,26

Analysis of the coefficient of variation in the test period showed that in Russia, set the number of doctors per 10,000 population and population per doctor's uniform, the variation in small regions of Russia, and the total number of doctors in all specialties in 2000 and 2010. heterogeneous, variation in Russian regions is sig-

nificant. In this variation of the number of doctors in all specialties and the number of physicians per 10,000 population increased slightly in 2010 compared to 2000. Variation of population per physician decreased in 2010 compared with 2000, which describes the processes occurring in the health care market is positive.

Since the nature of the asymmetry indicates the direction of the variation in the study of signs for which there is increasing interest in their (the number of doctors in all specialties, the number of physicians per 10,000 population, etc.), right-sided asymmetry is evidence of progressive development - that it goes in the direction of increasing index, and left-sided asymmetry, therefore, indicates a regressive development. In the study of variations of signs for which there is an interest in their reduced (population per physician, etc.), right-sided asymmetry is evidence of shortcomings in the development of the process under study, left-handed - the progressivity of its development, that the latter goes to downward target.

All the characteristics of the study period for the asymmetry of all studied parameters of time, being positive and different from zero, indicate right-sided asymmetry. On the one hand, it characterizes not only the presence and severity of the transients in the market for health care, and progressive development of the health care market in Russia in terms of the number of doctors in all specialties and the number of doctors per 10,000 inhabitants, but on the other hand, the evidence of shortcomings in development of the process under study – because of population per doctor interested in its reduction, and right-sided asymmetry is indicative of its possible increase. In this case, we note that during the review period has seen an increase of the asymmetry number of doctors in all specialties and reduce the asymmetry of the population per physician, which positively describes the processes occurring in the market for health care.

The excess coefficient, calculated according to the studied characteristics of the market of health services, evidence of the progressiveness of its development. Since the coefficient of kurtosis reflects the rate (slope) changes in non-stationary random components and the presence of a number of local non-stationarity, we can say that in Russia there were positive changes in non-stationary random components of the series. Checking the level of asymmetry and kurtosis coefficient for statistical significance confirmed their importance for almost all indicators.

The grouping of the number of nursing staff, the number of nurses per 10,000 population, population per worker nurses in Russia in 2000 and 2010. and subsequent analysis of the distribution with the variation of parameters and characteristics of the distribution confirmed the negative processes in the field of health care services market.

The above approaches and principles for the interpretation of empirical data allow to give a more accurate assessment of functional state and market development services to health care than the standard methodology used market research services to healthcare. At the present time are not used in economic studies of mar-

ket analysis services to the health sector, the distribution of such parameters as the coefficients of asymmetry and kurtosis, are a tool, sensitively detecting changes in the market for health care, including the negative, so it seems necessary use them to provide immediate and more accurate analysis of trends occurring in the market for health care.

At the present stage of practical use of statistical methods presented above approaches and principles of interpretation of the data may allow to effectively solve many problems, to evaluate the functional state of the market of health services, monitor the effectiveness of various treatments on the market for health services, etc. The possibilities of this methodology is far from exhausted. The simplicity and accessibility of the method, its high information content in the development of computer hardware and software in the future undoubtedly will expand its scope.

Sources

1. Federal Law the Russian Federation «On the basis of health protection in the Russian Federation» №323-FZ of 21.11.2011

This study analyzes the methodological issues of market development of health services using modern statistical methods

Дюкина Татьяна Олеговна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры статистики учета и аудита экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета, Санкт-Петербург, Россия. E-mail: dtodom@mail.ru.

УДК 65.656

Н. А. Евсей

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА

Обоснована необходимость в реализации логистической концепции при осуществлении пассажирских перевозок. Выявлены особенности и принципы логистической системы пассажирских перевозок.

В настоящее время пассажирские перевозки являются перспективным видом хозяйственной деятельности, однако существует ряд проблем, решение которых самостоятельно не всегда возможно или целесообразно. Основная часть этих проблем ложится на региональные или городские

органы управления, в функции которых входит оперативная хозяйственная работа, проведение социальной политики, обеспечение устойчивого развития транспортной отрасли.

Необходимо отметить, что в последнее время наблюдается рост себестоимости всех видов ресурсов, снижение рентабельности работы пассажирского транспорта за счет увеличения инфляционных процессов в экономике. Одной из существенных причин неудач многих программ и попыток оптимизации пассажирских перевозок является слабое использование на практике современных методологий управления – логистики.

Проводятся исследования в области оптимизации и управления логистическими системами, логистизации транспортных систем. Научно-прикладные исследования в области логистики освещены в трудах Б.А. Аникина, А.М. Гаджинского, И.А. Елового, Л.Б. Миротина, С.А. Пелиха, А.И. Семеновко, В.И. Сергеева и др.

Менее изученными оказались проблемы управления территориальными транспортными системами (комплексами) и проблемы транспортного обслуживания населения пассажирскими перевозками.

Логистическая система – сложная структурно организованная и управляемая совокупность экономических, технологических и технических взаимосвязанных элементов, осуществляющих движение материальных и сопутствующих им информационных потоков [1].

Структура логистической системы пассажирских перевозок:

- дотранспортное обслуживание: планирование поездки, обеспечение удобства подхода пассажиров к остановочным пунктам общественного транспорта;

- транспортное обслуживание: доставка пассажиров с использованием специального подвижного состава из пункта отправления в пункт назначения;

- послетранспортное: обеспечение удобства подхода пассажиров к пункту назначения либо пересадки на другой вид транспорта.

Логистический подход рассматривает управление пассажирскими перевозками на микро- и макроуровне.

Микрологистика обеспечивает оптимизацию распределения материальных и сопутствующих информационных потоков в пределах отдельного звена макрологистической системы. Основными задачами микрологистических систем является минимизация затрат на производство и реализацию продукции, рационализация производственных запасов, повышение эффективности использования складских площадей предприятия, ускорение материальных, и сопутствующих им, информационных потоков технологического цикла.

Макрологистический подход охватывает анализ конъюнктуры рынка, определение наиболее эффективных методов регулирования спроса на услуги, анализ особенностей различных рынков транспортных услуг, исследование имеющихся маршрутов движения и разработку новых, изучение потенциальных направлений развития транспортной системы.

Основные принципы логистических систем на пассажирском транспорте:

- принцип системности – от изучения спроса на перевозки до удовлетворения потребителя. Должны проводиться маркетинговые исследования и прогнозирование пассажиропотоков, а также факторы, учитывающие при прогнозировании направлений пассажиропотоков;

- принцип эффективности – для определения оптимального уровня обслуживания осуществляется своеобразная балансировка расходов, доходов и прибыли, реализуется принцип «*off trade decision*» – «поиск компромиссного решения», при котором фирмы прилагают усилия для того, чтобы достигнуть наилучшего соотношения между расходами и доходами;

- принцип соответствия – соответствие провозных характеристик подвижного состава спросу на перевозки (учитывая комфортность);

- принцип результативности – величина доходов, снижение удельного веса субсидий;

- принцип информативности [1] – обеспечение процесса управления и организации пассажирских перевозок с применением современных информационных технологий; информация о пассажиропотоке учитывается при построении маршрутной сети и режимов работы транспорта;

- принцип экологичности – организация движения транспортного потока должна обеспечивать наименьшее влияние на окружающую среду.

С точки зрения кибернетического подхода, транспортное предприятие представляет собой «черный ящик», на входе которого ресурсы, а на выходе транспортные услуги. Обратная связь – соотношение выходных и входных параметров – определяет конкурентоспособность транспортного предприятия. Ограничения: внешняя среда определяет конечные параметры на выходе, в свою очередь транспортное предприятие может влиять в весьма ограниченной степени (цена, спрос). Эффективность деятельности предприятия определяется эффективностью использования ресурсов, снижением издержек.

Как и в другой логистической системе, в транспортной системе существуют входящие, исходящие и внутренние материальные потоки, Входящими и исходящими материальными потоками являются транспортные потоки, входящие и выходящие из дорожно-транспортной сети определенного региона. Внутренними материальными потоками являются транспортные потоки, не выходящие за пределы дорожно-

транспортной сети.

Движение всех видов материальных потоков сопровождается движением соответствующих им информационных потоков, а также выполнением определенных логистических операций:

- сбор данных о материальном потоке;
- передача данных в центр управления;
- анализ и хранение полученных данных;
- совершенствование логистических операций, направленных на оптимизацию и ускорение движения материальных потоков.

Информационный поток представляет собой поток данных, образующихся внутри логистической системы, а также поступающих в нее из внешней среды. Сопровождающие материальный поток данные могут передаваться посредством бумажных и электронных носителей или в устной форме.

В системе транспортного обслуживания можно выделить следующие информационные потоки:

- поток данных, описывающих входящий в систему материальный поток, а именно его величину и состав;
- данные, поступающие в центр управления, для их дальнейшей обработки и хранения;
- информация, поступающая на участки системы транспортного обслуживания, связанная с рационализацией движения материальных потоков.

Материальными элементами транспортной логистики являются транспортные средства, технологическое оборудование, средства связи и контроля, центр обработки и хранения данных, кадровый персонал, осуществляющий выполнение всех логистических операций. Уровень качества предоставляемых транспортных услуг зависит от времени совершаемой поездки и от величины издержек пользователя в расчете на одну поездку. Повышение качества транспортных услуг может быть достигнуто путем рационализации распределения материальных потоков в логистической системе, регулирования спроса на перевозку согласно имеющемуся предложению.

Концепция логистического подхода наиболее приемлема для условий «рынка покупателей», поэтому задача реализации провозных возможностей в условиях конкуренции выходит на первое место. Необходимость в гибких надежных провозных возможностях, способных быстро реагировать производством на возникший спрос, возникает и при непостоянстве и непредсказуемости рыночного спроса и при его незначительном существовании.

К особенностям транспортного предприятия, осуществляющего

пассажирыские перевозки можно отнести следующее:

1) двойственная роль в функционировании *логистической системы* – обеспечивает связи между звеньями логистической цепи и в то же время является потребителем отдельных материальных потоков, которые преобразуются в материальные услуги – транспортные;

2) транспортное предприятие не складировать свою продукцию и процесс производства и реализации транспортной продукции совпадает во времени;

3) добавленная стоимость при оказании транспортных услуг образуется при осуществлении операций связанных с перемещением грузов от поставщика к потребителю;

4) уровень качества предоставляемых транспортных услуг определяется следующими показателями:

- точность соблюдения сроков доставки товаров из пункта отправка в пункт прибытия;

- безопасность транспортировки грузов;

- стоимость оказания транспортных услуг.

Рассмотрение логистики как фактора, влияющего на повышение эффективности транспорта, предполагает наличие способа контроля издержек и показателей, наиболее корректно отражающего связь логистики с основными экономическими и финансовыми индикаторами хозяйственной деятельности. Использование логистического подхода на пассажирском транспорте позволит оптимизировать процесс производства транспортных услуг, снизить уровень затрат на транспортное обслуживание и обеспечить удовлетворенность потребностей различных категорий населения, рационализировать использование финансовых ресурсов транспортных предприятий и региона.

Список литературы

1. Гаджинский, А. М. Логистика: учебник / А. М. Гаджинский. – 11-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. – 432 с.

The article presents a rationale of implementation of logistics concept in passenger transport. Features and principles of logistics systems of passenger transportation.

Евсей Надежда Александровна – магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь. E-mail: nadeya@inbox.ru.

Р. Б. Ивуть, Н. В. Стефанович

РЫНОК ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ

Проанализировано текущее состояние развития рынка логистических услуг Республики Беларусь, указаны факторы, препятствующие эффективно-му функционированию логистики как со стороны спроса, так и со стороны предложения, даны рекомендации для их устранения, поскольку развитие комплексной логистической системы позволит коренным образом изменить ситуацию на рынке услуг страны и получить значительные валютные средства в бюджет республики.

Республика Беларусь является чистым экспортером практически всех видов транспортных услуг. Через территорию страны проходят транзитные транспортные коридоры между странами Европейского союза (ЕС) и Россией и, потенциально, между ЕС и странами Азии. Таким образом, Беларусь занимает стратегическое географическое положение на маршрутах двух общеевропейских транспортных коридоров, в развитии которых заинтересован ЕС. Наряду с высоким уровнем географической концентрации международной торговли, структура торговли по товарным группам в Беларуси также характеризуется высокой степенью концентрации. Относительно небольшое количество крупных промышленных предприятий и основных компаний-экспортеров занимает доминирующее положение на рынке и определяет соответствующий спрос на транспортные услуги.

С целью усиления этой позиции и получения значительных валютных средств в бюджет республики следует уделить пристальное внимание развитию логистической системы в Беларуси, что позволит коренным образом изменить ситуацию на рынке услуг страны. Для этого всесторонне оценим эффективность созданной на сегодняшний день логистической системы в целом и выявим резервы ее повышения в будущем.

Для оценки развития логистических систем различных стран специалистами Всемирного банка с целью их сравнения был разработан Индекс эффективности логистической системы (Logistics Performance Index – LPI). По итогам исследования 2007 года Беларусь заняла 74 место из 150 стран с общим индексом 2,53 балла, тем самым опередив

страны СНГ по трем показателям, а именно по эффективности процедуры таможенного оформления, качеству транспортной инфраструктуры и отслеживанию прохождения грузов. Другие страны СНГ имели более низкий общий рейтинг: Россия занимала 99 место (количество баллов – 2,37), Молдова – 106 (количество баллов – 2,31), Казахстан – 133 (количество баллов – 2,2). По сравнению с соседними странами ЕС (Польшей, Латвией и Литвой), Беларусь демонстрирует относительно высокое качество транспортной и коммуникационной инфраструктуры и конкурентный уровень прямых внутренних затрат на логистику. Однако более существенный прогресс мог быть достигнут по показателям международных перевозок, компетентности логистики и своевременности прибытия грузов в пункты назначения.

Рынок современных логистических услуг в Беларуси не является высокоразвитым ввиду наличия сдерживающих факторов как со стороны спроса, так и со стороны предложения, а предложение услуг по рейсовым международным и внутренним групповым перевозкам грузов носит весьма ограниченный характер.

Более высокий внутренний спрос на логистические услуги или, как альтернатива, прямые иностранные инвестиции мировых логистических компаний позволили ли бы интенсифицировать развитие логистических услуг в Беларуси. Это, в свою очередь, стало бы ключевым фактором для предложения качественных логистических услуг иностранным товаропроизводителям и торговым компаниям и позволило бы усилить роль Беларуси в качестве транзитной страны не только по перевозкам в Россию, на долю которых в настоящее время приходится подавляющее большинство транзитных перевозок через территорию Беларуси.

На данный момент на строительство логистических центров в Беларуси уже привлечено инвестиций на общую сумму 380 млрд рублей. По результатам работы действующих логистических центров можно предположить, что сроки их окупаемости будут сокращаться с планируемых ранее 8 лет до 5–6 лет. Так, в логистическом центре в Бресте с декабря 2010 г. по сегодняшний день получено прибыли 2 млрд 546 млн рублей, в Минске с апреля 2011 года – 569 млн рублей.

По данным официальной статистики, лишь 23–25 % грузовых перевозок закупается на рынке, тогда как остальная часть обеспечивается за счет собственных транспортных средств грузоотправителей. В большинстве стран ЕС доля грузоперевозок собственными силами составляет менее 20 %. Как следствие, в Беларуси структура, возможности и качество логистических услуг как вида коммерческой деятельности все еще находятся на ранних этапах развития (см. таблицу).

Таблица – Степень значимости факторов, препятствующих эффективно-
му функционированию логистики в Республике Беларусь

Факторы	Значительный	Средний	Незначительный
Инфра-структура для торговли	Недостаточность складских помещений класса А и В, оборудованных системой температурного контроля	Пропускная способность железной дороги. Телекоммуникации	Дорожная инфраструктура
Качество и предложение логистических услуг	Низкий уровень логистики третьей стороны/ современных услуг. Недостаточность консолидированных перевозок (при неполной загрузке)	Отсутствие прямого доступа к морскому транспорту. Неэффективная система резервирования вагонов	Возможности автотранспорта
Модернизация таможенных и пограничных процедур	Таможенное оформление импортных поставок, в основном в бумажной форме с постепенным внедрением электронного декларирования		Оформление экспортных поставок
Интеграция пограничных служб	Техническая сертификация товаров, санитарная/ фитосанитарная сертификация/ контроль	Взаимодействие пограничных служб с внедрением автоматизированной системы	
Содействие региональным связям и транзит	«Нулевая терпимость» таможенных органов: потенциально является главной проблемой в Таможенном союзе		

Источник: собственная разработка авторов.

Явный недостаток складских помещений класса А и В в Беларуси является причиной сравнительно высоких ставок аренды на такие помещения. Попыткой решения этой проблемы является Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г., которая предусматривает строительство логистических центров по всей Беларуси. Однако следу-

ет провести всестороннюю оценку месторасположения большинства из них с учетом двух аспектов спроса на складские помещения в будущем. Во-первых, существует внутренний спрос на складские помещения в связи с дистрибуторской деятельностью в экономике. Несмотря на то что сектор розничной торговли развивается, пока нет свидетельств тому, что современные сети розничной торговли появятся в значительном количестве либо в результате внутренних инвестиций, либо в результате прихода на рынок зарубежных компаний. Зарубежные компании, в частности, требуют более прозрачной регуляторной среды и надежных цепочек трансграничных поставок. Во-вторых, существует потенциальный спрос на складские помещения со стороны зарубежных компаний в связи с транзитными перевозками грузов через территорию Беларуси. Несмотря на аргументы в пользу Беларуси в качестве разгрузочной зоны для товаров, предназначенных для реализации в России, возникают сомнения по поводу коммерческой целесообразности разгрузки крупных партий грузов и хранения товаров на достаточно значительном удалении от основных центров торговли потребительскими товарами в России. Даже в случае значительного увеличения объемов транзитных грузоперевозок через Беларусь в будущем, нет уверенности в том, что остановки на территории страны будут предусмотрены в качестве составляющего элемента логистической схемы.

Следует провести дополнительное исследование рынка, в частности, спроса на логистические услуги с точки зрения международных перевозчиков и операторов логистических услуг. Это позволит лучше понять природу спроса и причины для остановки в Беларуси при осуществлении грузоперевозок. Кроме того, индустрия логистических услуг в Беларуси требует значительного усовершенствования. В соответствии со сложившимися традициями коммерческой деятельности, предпочтение отдается собственной логистике, что сдерживает развитие отечественной индустрии логистических услуг. На рынке нет серьезного присутствия зарубежных логистических компаний, что ограничивает спрос на компетентных местных специалистов по логистике, а также конкуренцию на рынке. Передовые методы, такие как услуги по перевозке грузов при неполной загрузке транспортных средств и рейсовые консолидированные перевозки, находятся на ранних этапах развития, не говоря уже о логистических услугах с высокой добавленной стоимостью для дорогостоящих товаров и товаров, требующих специального обращения, предлагаемых в таких странах, как Финляндия.

Таможенные органы Республики Беларусь существенно улучшили практику работы, что во многих отношениях способствует развитию международной торговли. Тем не менее сложившееся мнение о «нулевой терпимости» таможенных органов Беларуси, а также проблемы с сертификацией становятся причиной отказа перевозчиков от использования транс-

портного маршрута в Россию через Польшу и Беларусь в пользу других маршрутов для въезда на территорию Таможенного союза.

Грузопотоки легко переносятся на наименее затратные маршруты. Ведь совокупные расходы по сбыту зависят от прямых издержек (например, транспортных издержек, таможенных сборов) и косвенных издержек (потери времени и отказов на белорусской границе).

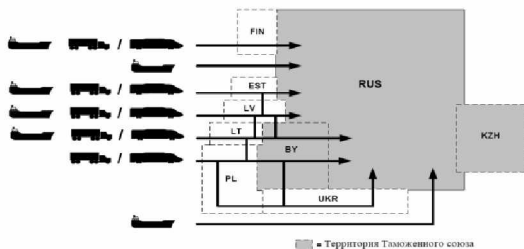


Рисунок – Существующие транспортные маршруты из Германии в Россию

В связи с чем, для устранения сдерживающих факторов развития рынка современных логистических услуг в Беларуси, Всемирный банк рекомендует Правительству разработать и обнародовать комплексную Стратегию транспортного сектора, охватывающую все виды транспорта и включающую приоритетные инвестиционные мероприятия и план расходов в транспортном секторе. К числу основных целей развития, которые могут быть определены для транспортного сектора Республики Беларусь, относятся: дальнейшее развитие транспортной инфраструктуры в соответствии со спросом на транспортные перевозки и целями развития страны в более широком контексте; повышение эффективности и качества транспортной системы и транспортных услуг, необходимых экономике и обществу; содействие интеграции регионов в национальную экономику; улучшение параметров транспортной инфраструктуры для обеспечения соответствия европейским стандартам; повышение качества и безопасности транспортной инфраструктуры.

Стратегия транспортного сектора должна включать приоритетные инвестиционные мероприятия и план расходов на основании четких технических, экономических, социальных и финансовых предпосылок. Это позволит определить оптимальную последовательность стратегических действий и инвестиционных мероприятий в пределах существующих и прогнозируемых финансовых возможностей, а также идентифицировать необходимые изменения законодательства, институциональных и финансовых механизмов.

Основное внимание в Стратегии транспортного сектора следует уделить содержанию и модернизации объектов инфраструктуры всех видов транспор-

та в соответствии с положениями Концепции развития транспортной системы Республики Беларусь на период до 2025 года. В этой связи необходимо провести комплексную оценку долгосрочных инвестиционных потребностей, полностью интегрированных в транспортный рынок Европы, с учетом не только целей ЕС по развитию международных транспортных коридоров, но также и потребностей внутреннего рынка. Новая стратегия должна определить роль автомобильных дорог в будущей транспортной системе Республики Беларусь, которая является ключевой в развитии нашей экономики.

Список литературы

1. Сайт Всемирного банка // The World Bank Group [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org>. – Дата доступа: 05.04.2012 г.

To increase a position of the Republic of Belarus in the rating of the World Bank on an index of logistics the problem of creation and development of complex logistical system which will allow to change radically the situation in the market of services of the country and to receive considerable currency means in the republic budget is becoming actual.

Ивуть Роман Болеславович – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономики и управления на транспорте Белорусского национального технического университета, Минск, Беларусь. E-mail: atfeco@tut.by.

Стефанович Наталья Валерьевна – старший преподаватель кафедры экономики и управления на транспорте Белорусского национального технического университета, Минск, Беларусь. E-mail: stef_bntu@tut.by.

УДК 334.722

Н. Н. Наливайко, С. Н. Цимбаленко

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Проанализировано развитие малого предпринимательства в Республике Беларусь, затронуты основные проблемы, сдерживающие развитие малого бизнеса, а также предложены пути их решения.

Стабильность и высокая продуктивность функционирования экономики во многом определяются оптимальным сочетанием в ней малого, среднего и крупного бизнеса. Во всем мире малый и средний бизнес рас-

считаются как неотъемлемый элемент конкурентного механизма, который придает экономике должную гибкость, мобилизует финансовые и производственные ресурсы населения, несет в себе мощный антимонопольный потенциал, во многом решает проблему занятости, становления среднего класса и другие социальные проблемы.

Малые предприятия осуществляют непрерывный поиск новых рыночных ниш, активно привлекают новые технологии, стремятся использовать инновации для сокращения издержек, получения конкурентных преимуществ, а потому способны значительно повлиять на преодоление инерционности развивающихся экономик и структурных диспропорций. Во многом благодаря малым предприятиям успешно решаются региональные и отраслевые задачи:

- поддержание конкурентоспособности отраслей и создание кластеров;
- стимулирование развития регионов, благодаря расширению вовлечения ресурсов в хозяйственный оборот;
- технологическая и структурная модернизация в соответствии с уровнем развития научно-технического прогресса;
- ускоренное развитие национального производства потребительских товаров [1, с. 13].

Поэтому развитие малого предпринимательства представляет собой стратегическую задачу для стран с переходной экономикой, в том числе и для Республики Беларусь.

Под субъектами малого предпринимательства в Республике Беларусь понимаются предприниматели, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица, и юридические лица со следующей среднесписочной численностью работников:

- в промышленности и на транспорте – до 100 человек;
- в сельском хозяйстве, включая фермерские (крестьянские) хозяйства, и в научно-технической сфере – до 60 человек;
- в строительстве и оптовой торговле – до 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – до 30 человек;
- в других отраслях непроектной сферы – до 25 человек [2].

Сегодня наше государство уделяет большое внимание развитию малого бизнеса. Не случайно 2011 год в Республике Беларусь был объявлен Годом предприимчивости. Это свидетельствует о том, что государство уделяет особое внимание реализации такого приоритета социально-экономического развития как предпринимательство и инициати-

ва, делает ставку на высвобождение трудовой, творческой и предпринимательской энергии граждан.

За последние годы в Беларуси была проделана значительная работа по либерализации условий осуществления экономической деятельности, устранению излишнего вмешательства государственных органов в деятельность субъектов хозяйствования, упразднению необоснованных административных барьеров для развития бизнеса.

Со стороны государства субъектам малого и среднего бизнеса предусмотрено оказание информационной, имущественной, финансовой и других видов поддержки. Важную роль в решении этой задачи сыграли Указ Президента Республики Беларусь от 21 мая 2009 г. № 255 «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства» и Закон Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства», подписанный Главой государства 1 июля 2010 г. Принят также целый ряд законодательных актов, направленных на предоставление широкомасштабных льгот субъектам предпринимательства, находящимся и осуществляющим деятельность в сельских населенных пунктах, малых и средних городских поселениях.

В республике принята Государственная программа поддержки малого предпринимательства на 2010–2012 гг. Среди основных мер по ее реализации, в частности, предусматриваются:

- совершенствование законодательства, регулирующего деятельность субъектов малого предпринимательства;
- финансовая поддержка малого предпринимательства;
- повышение эффективности деятельности инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;
- расширение производственной кооперации и партнерства в промышленности между малыми и крупными предприятиями, международное сотрудничество и развитие внешнеэкономической деятельности в сфере малого предпринимательства и др. [3, с. 84].

К настоящему времени в Республике Беларусь создана и действует сеть субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. На 1 января 2012 г. в стране действовали, например, 76 центров поддержки предпринимательства и 15 инкубаторов малого предпринимательства. Инновационная инфраструктура Беларуси состоит из 11 научно-технологических парков, 35 центров трансфера технологий и одной венчурной организации. Доля субъектов инфраструктуры (26 центров и 1 инкубатор), действующих в малых, средних городских поселениях и сельской местности, возросла по сравнению с 2010 годом (12 центров или 22,6 %) и составила 29,6 % от общего количества центров [4].

Согласно информации Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, по состоянию на 1 сентября 2011 г. в стране находилось на учете 90 497 субъектов малого предпринимательства – юридических лиц. По сравнению с январем – августом 2010 г. их количество увеличилось на 6 823 (или на 8,2 %). Численность индивидуальных предпринимателей на 1 сентября 2011 года – 236 217 человек. По сравнению с январем–августом 2010 г. она увеличилась на 9 144 человека (или 4 %). При этом количество субъектов малого предпринимательства – юридических лиц, занятых в торговле и общественном питании, достигло 40,9 %. В промышленности сосредоточено 19,9 % субъектов малого предпринимательства – юридических лиц, строительстве – 10,7 %, транспорте – 8,1 %, сельском хозяйстве – 3,3 % от общего количества субъектов малого предпринимательства – юридических лиц [5].

Общепризнанным в мире показателем деловой активности в стране и регионах выступает количество субъектов малого предпринимательства – юридических лиц, приходящихся на 1000 постоянного населения в трудоспособном возрасте (в среднегодовом исчислении). В Беларуси наибольший уровень деловой активности наблюдается в городе Минске – 27 субъектов малого предпринимательства (средний показатель по республике – 16,6), наименьший – в Гомельской области – 11 [6, с. 20].

Удельный вес поступлений платежей в бюджет от субъектов малого предпринимательства на 1 сентября 2011 г. составил 21 %, в том числе от юридических лиц – 18,4 %, от индивидуальных предпринимателей – 2,6 % [5].

Однако, несмотря на всю оказываемую государством поддержку в развитии малого предпринимательства, доля малого бизнеса в ВВП страны составляет около 20 %. Безусловно, это низкий показатель. Для сравнения: доля малого бизнеса в промышленном производстве ФРГ составляет более 40 %, США и Польши – более 50 %, Израиля и Скандинавии – более 70 % [3, с. 81].

Основными факторами, сдерживающими развитие малого предпринимательства в Республике Беларусь, являются:

- отсутствие у граждан стартового капитала, так как доходы всех социально-профессиональных групп, работающих на государственных предприятиях и учреждениях довольно низкие. На сегодняшний день средняя заработная плата по Республике Беларусь составляет 342 доллара. Для сравнения: средняя заработная плата в Польше составляет 1257 долларов, в России – 961 доллар, в Казахстане – 621 доллар, в Литве и Латвии – на уровне России;

- высокий уровень налоговой нагрузки. Поэтому, на наш взгляд, рационально снизить налоговую нагрузку на субъекты малого и среднего предпринимательства, расширить круг плательщиков, имеющих право применять упрощенную систему налогообложения, предоставить субъектам предпринимательской деятельности, осуществляющим инвестиционные проекты по созданию объектов придорожного сервиса, льготы по земельному налогу, упро-

стить налоговое администрирование. В перспективе это позволит увеличить количество рабочих мест и обеспечит увеличение количества налоговых поступлений в государственный бюджет;

– нехватка информации. В XXI веке информация является одним из главных инструментов, стимулирующих предпринимательство. Нехватка информации приводит к дезориентации начинающих предпринимателей. В связи с этим необходима более активная информационная агитация. Кроме различных газет, интернет-порталов нашей республики, занимающихся поддержкой малого и среднего бизнеса, разумным является использование телевидения и радио. Посредством средств массовой информации предстоит активнее формировать культуру позитивной предприимчивости и разъяснять ее необходимость, создавать в обществе соответствующую атмосферу, которая будет не отторгать, а приветствовать предприимчивость и предпринимательскую инициативу, направленную на реализации интересов как личности, так и общества;

– административные барьеры и чрезмерный документооборот. В настоящее время малые предприятия занимаются не производством и реализацией товаров, а производством «макулатуры». Причина этому излишние административные барьеры при взаимодействии между государственными органами и юридическими лицами, гражданами. Поэтому необходимо кардинально сократить количество административных процедур, осуществляемых в отношении субъектов предпринимательской деятельности, точнее работать по принципу: чем меньше предприятие (сотрудников), тем меньше документооборот. При этом целесообразно максимальное расширение сферы применения электронного документооборота, создание единого Интернет-ресурса административных процедур, совершаемых в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, с обеспечением возможности бесплатного получения форм документов, требуемых для осуществления этих процедур.

Таким образом, создание благоприятных условий для развития малого предпринимательства, безусловно, будет способствовать росту эффективности белорусской экономики, активизации инновационной деятельности, привлечению инвестиций, повышению конкурентоспособности белорусской продукции и, как следствие, повышению благосостояния и качества жизни граждан, устойчивому развитию белорусского общества в будущем.

Список литературы

1. Акунец, В. П. Планирование и экономика малого бизнеса / В. П. Акунец, Е. В. Филон. – Минск: Частный институт управления и предпринимательства, 2008. – 89 с.

2. О поддержке малого и среднего предпринимательства: Закон Респ. Беларусь, 1 июля 2010 г., № 148-З // Консультант Плюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

3. Шехова, М. А. Проблемы и направления развития малого бизнеса в регионах / М. А. Шехова // Белорусский экономический журнал. – 2011. – № 1. – С. 80–88.

4. Официальный Интернет-сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by>. – Дата доступа: 19.04.2012.

5. Официальный Интернет-сайт Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by>. – Дата доступа: 19.04.2012.

6. Малое предпринимательство в Республике Беларусь: информ.-стат. бюл. / М-во экономики Республики Беларусь, М-во статистики и анализа Республики Беларусь. – Минск, 2011. – 56 с.

There is the analysis of the development of small business in the Republic of Belarus in the article, the main issues constraining the development of small business are discussed, and also the solutions are proposed.

Наливайко Наталья Николаевна – студентка факультета экономики и права Барановичского государственного университета, Барановичи, Беларусь. E-mail: Nalivaiko_Natashka@mail.ru

Цимбаленко Светлана Николаевна – преподаватель кафедры финансов и статистики факультета экономики и права Барановичского государственного университета, Барановичи, Беларусь. E-mail: tsymbalenka@tut.by.

УДК 314.015–057.15(476)

С. И. Рапецкая

РОЛЬ НАНИМАТЕЛЕЙ В РЕАЛИЗАЦИИ СЕМЕЙНОЙ ПОЛИТИКИ

Рассматриваются основные направления семейной политики, которую проводит государство в Беларуси, и обосновывается необходимость участия нанимателей в достижении равновесия работников по выполнению профессиональных

и семейных ролей. Предложены основные формы совмещения профессиональной и семейной жизни, которые могут быть использованы наемателями.

Процессы изменения характера труда, интенсификации труда, способов его оценки в условиях научно-технического прогресса, повышение требований к результативности и эффективности приводят к обострению конфликта между профессиональными обязанностями работника и его семейной, личной жизнью. Сегодня от работника требуется полная заинтересованность в работе, посвящение ей все большего времени, быстрой адаптации к изменениям, постоянного обновления знаний и навыков, повышения квалификации. Необходимыми чертами для работника на современном этапе стали эластичность, готовность к переменам, стрессоустойчивость. В результате в течение долгого времени нарастает конфликт «работа – семья», что отражается в демографических изменениях. Обозначились следующие негативные тенденции: снижение склонности к заключению брака, рождению детей; рост числа рождений вне брака, неполных семей; увеличение количества семей без детей; увеличение количества разводов [1]. Такие демографические процессы значительно отражаются на рабочей силе. В результате рынок труда приветствует мобильных и молодых, не обремененных семьей потенциальных работников, заинтересованных в выполнении профессиональных обязанностей, согласующих собственные цели с целями фирмы, ориентированных на карьеру и доход. Рынок труда в целом недружественно настроен по отношению к работникам, которые имеют обязанности по уходу за детьми, по опеке, к одиноким родителям, в результате работники сильно ощущают конфликт между работой и семьей. Сгладить данный нарастающий конфликт призваны действия государства. Государственная политика в отношении семьи и детей направлена на обеспечение достойного существования семьи, прав детей на полноценное развитие, социализацию и семейное окружение, на создание необходимых условий для выполнения семьей ее основных функций: репродуктивной, экономической, воспитательной.

Основными формами государственной помощи семьям, имеющим детей, являются:

- денежные выплаты в связи с рождением ребенка, содержанием и воспитанием;
- трудовые, налоговые, жилищные льготы родителям и детям;
- социальное обслуживание семьи [2].

Мероприятия, которые предусмотрены Национальной программой демографической безопасности Республики Беларусь, а также Основными направлениями государственной семейной политики Республики Беларусь, доводятся до сведения руководителей предприятий, организаций страны.

В коллективные договоры организаций включены различные льготы и гарантии для работников, в том числе: оказание работникам материальной помощи при рождении ребенка; предоставление работникам, вступающим в брак, выходных дней и оказание им материальной помощи; предоставление одному из родителей оплачиваемого выходного дня 1 сентября в семье детей-первоклассников; оказание материальной помощи работникам для подготовки детей к учебному году; оказание материальной помощи женщинам ко Дню матери; приобретение для многодетных семей билетов, абонементов для посещения театров, музеев, выставок [3].

Единовременные мероприятия не могут сгладить трудности, которые возникают в повседневной семейной жизни работающих и, прежде всего, отражаются на женщинах: 1) попытка совместить работу и семью; 2) долговременное выпадение из профессиональной жизни и посвящение себя семье. Объективно формируются издержки для женщин, семей, нанимателей. Это проявляется в низкой эффективности в работе, потере квалификации, необходимости замещения на предприятии работника, который занимается воспитанием детей. Как следствие, укрепляются общественно-культурные стереотипы на основе объективно существующих трудностей по совмещению профессиональных и семейных обязанностей, усиливается дискриминация женщин на рынке труда.

Чтобы разорвать эту причинно-следственную связь, нельзя ограничиться воздействием на один элемент, так как остальные факторы будут способствовать повторению негативной практики. Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2011–2015 гг., помимо традиционных мероприятий по социальной поддержке семьи и детства, также предполагает:

- развитие системы социального патроната семей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, в том числе в связи с рождением ребенка-инвалида;

- обеспечение лицам, осуществляющим уход за ребенком в возрасте до трех лет, возможности прохождения профессиональной подготовки, переподготовки, повышения квалификации, обучающих курсов в порядке и на условиях, определенных для безработных [4].

Представляется, что государственные программы не смогут полностью сгладить конфликт семейной и профессиональной ролей работников. Необходима реализация инициатив на уровне предприятия, фирмы, организации, имеющих целью облегчение совмещения профессиональной роли и семейной жизни работников. Важно осознавать, что конфликт между профессиональными и семейными ролями касается не только рабочей силы и не только текущей ситуации, но и перспектив развития рабочей силы, рынка труда.

Ограничение профессиональных возможностей, связанное с опекой над несамостоятельными членами семьи, требует предоставления дружественных условий выполнения работы и большей заинтересованности со стороны нанимателей в формировании таких условий труда, которые позволят реализовать потребности семьи, согласно иерархии семейных ценностей, без дополнительной помощи со стороны государства.

Несовпадение объема спроса и предложения на рынке труда выступает главной причиной формирования рынка работодателя, на котором наемные работники не могут частично принимать решения об условиях найма и организации труда, в том числе в сфере совмещения профессиональных обязанностей и жизни вне работы. С другой стороны, желая удержать работников с необходимой квалификацией и высокой эффективностью труда, наниматель должен облегчать им совмещение профессиональных обязанностей и обязанностей вне работы. Инициативы по балансу «работа–семья» могут включать четыре группы действий со стороны нанимателей:

1. Эластичные формы труда.
2. Отпуск и помощь.
3. Помощь в опеке за несамостоятельными членами семьи.
4. Бонусы от работодателей.

Форма и рамки возможностей поддержки работников, которые имеют сложности совмещения профессиональных обязанностей и внеуродовой деятельности, определяются общеобязательными нормами права (законные рамки), общей политикой государства, поддерживающего выбор действий или их цели.

Эластичные формы труда, которые можно использовать для смягчения конфликта «работа–семья» – это, прежде всего, решения, связанные с системой времени труда и организации труда, рамки которых устанавливаются трудовым законодательством. При сохранении нормы работы в пределах дня, недели и использовании основных норм для расчета количества труда, гарантирующего право на перерывы, отпуск, работодатели могут организовать труд и время труда в своих фирмах не только с учетом экономической эффективности, но и потребностей работников. Ограничением в этом случае выступает возможность введения определенных систем времени труда только с точки зрения потребностей работодателя. Здесь, конечно, существует возможность совпадения интересов работодателя и работника, но Трудовой кодекс оставляет место для субъективного решения, что не является хорошим способом формирования договоренностей между сторонами процесса труда.

Нетипичные формы найма, регулирующиеся через разные законодательные нормы (например, Гражданский кодекс), также как эластичные

формы найма, можно рассматривать как позитивные решения по совмещению профессиональных и семейных обязанностей. Элементом, делающим возможным согласование трудовых функций с внеуродовой жизнью в случае нетипичных форм найма, является отход от зависимости «работник–работодатель», что даст больше свободы в решениях о личном времени работы, сроках, месте, сфере выполнения заданий или об основных условиях вознаграждения за выполненную работу. При этом облегчение работникам совмещения роли профессиональной с жизнью вне работы должно быть не случайным, а принципиальным подходом работодателя в отношении к наемным работникам.

В контексте эластичных форм труда рассматривают частичную занятость, а также развитие самозанятости. Это нетипичные формы, но действительно эластичными их нельзя считать, особенно если речь идет о возможности приспособления режима или количества времени работы к потребностям совмещения трудовых обязанностей и личной жизни. В условиях неполной занятости также существуют жесткие ограничения – работа каждый день, в одно и то же время, что затрудняет приспособление времени работы к потребностям по выполнению семейных обязанностей. Следует учитывать, что работа не на полную ставку может являться результатом не выбора, а отсутствия работы на полную ставку, и она также редко приспособлена к нуждам работника по выполнению семейных обязанностей. Поэтому, с этой точки зрения, следует осторожно подходить к определению такой формы найма как к решению, позволяющему лучше совмещать профессиональные обязанности с жизнью вне работы.

Самозанятость – способ смягчения конфликта «работа–семья». Ведение собственного бизнеса лицами, имеющими множество семейных обязанностей, а особенно ухаживающими за детьми, не может смягчить конфликт между работой и жизнью вне работы. Например, исследования, проведенные в Польше, показали, что в случае самозанятости, продолжительность времени труда не сокращается, а увеличивается по сравнению с наемными работниками. Хотя признается, что такая форма труда дает большие возможности принимать решения по поводу времени, посвящаемого работе [5, с. 42].

Необходимо создание комплексной модели действий, которая будет воздействовать на все ключевые причины, а не на следствия. Раздел «Укрепление духовно-нравственных основ семьи, возрождение и пропаганда семейных ценностей и традиций» Национальной программы демографической безопасности Республики Беларусь на 2011–2015 гг. предполагает проведение республиканского конкурса «Семья года», региональных фестивалей «Живите в радости». Эти мероприятия будут финансироваться за счет средств республиканского и местных бюджетов [4].

В реализации данной модели должны наряду с государством участвовать и наниматели. Дополнение перечня номинаций конкурса «Лучший предприниматель года» номинацией, которая бы отражала внимание и дружелюбность бизнеса к потребностям работников, имеющих семью и воспитывающих детей, будет этому способствовать. Необходимо изменение традиционного подхода и отношения к общественным и семейным ролям женщин и мужчин и решения, облегчающие работникам повседневное равновесие между профессиональными обязанностями и жизнью вне работы, удовлетворяющие интересам как работников, так и работодателей. Такие решения для работодателя должны стать элементом кадровой политики в области найма рабочей силы, при этом они будут эффективны только тогда, когда совмещают интересы обеих сторон. Можно использовать польский опыт в привлечении внимания нанимателей к потребностям работников и проводить республиканские конкурсы «Фирма, дружелюбная маме», «Фирма, дружелюбная родителям» [6; 7].

Дальнейшее развитие частного сектора в Беларуси, его расширение неизбежно должно сопровождаться возрастающей ролью нанимателей по осуществлению семейной политики, которая призвана обеспечить успешное совмещение профессиональных и семейных обязанностей работников.

Список литературы

1. Краткий обзор демографической ситуации в Республике Беларусь в январе–декабре 2011 года // Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://mintrud.gov.by/ru/new_url_1751033009/new_url_1383761826/new_url_1621398583. – Дата доступа: 18.04.2012.
2. Об утверждении Основных направлений государственной семейной политики Республики Беларусь // Мир права [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://pravo.by/world_of_law/text.asp?RN=P39800046 – Дата доступа: 20.04.2012.
3. Семейная политика в крупных городах: опыт реализации, перспективы // Официальный сайт Международной Ассамблеи столиц и крупных городов [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.e-gorod.ru/documents/XIV_sess/doclady. – Дата доступа: 28.03.2012.
4. Мероприятия по социальной поддержке семьи и детства. Приложение 1 к Национальной программе демографической безопасности Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы // Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.mintrud.gov.by/ru/min_progs/prog22. – Дата доступа: 20.04.2012.
5. Kierunki działań w Polsce na rzecz równowagi PRACA-ŻYCIE-RODZINA /pod red. naukową C. Sadowskiej-Snarskiej // Białystok [Electronic resource]. – 2008. –

Mode of access: http://biblioteka.wse.edu.pl/wse/userfiles/file/publikacje_pdf/Kierunki_dzialan_w_polsce – Date of access: 04.04.2011.

6. Firma przyjazna mamie [Electronic resource]. – Mode of access: <http://firmaprzyjaznamamie.pl/FirmaPrzyjaznaMamie/1,112442,3330632.html>. – Date of access: 20.04.2012.

7. Firma przyjazna rodzicom // Pracujący rodzice [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.pracujacyrodzice.pl/index.php/pages,115,116>. – Date of access: 20.04.2012.

In article the basic directions of a family policy which spends the state in Belarus are considered and necessity of participation of employers for achievement of balance of workers on performance of professional and family roles is proved. The basic forms of combination professional and home life which can be used employers are offered.

Рапецкая Светлана Ипполитовна – старший преподаватель кафедры экономической теории факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Гродно, Беларусь. E-mail: svetip@inbox.ru.

УДК 336.221

Д. С. Столбанова

СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В БЕЛАРУСИ

Рассматривается влияние на экономику, доля в основных макроэкономических показателях, а также существующие условия ведения хозяйственной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса Республики Беларусь. К уже действующим формам поддержки данной экономической категории предлагаются дополнительные, позволяющие улучшить условия ведения бизнеса субъектов малого и среднего предпринимательства.

В Беларуси по-прежнему важное место в экономике отводится крупным промышленным предприятиям, однако существует достаточно высокий потенциал для развития имеющихся и создания новых предприятий малого и среднего бизнеса (далее – МСБ). По своей сущности данные субъекты хозяйствования более мобильны, а также способны гибко реагировать на внутренние и внешние изменения, происходящие в экономике. Также преимуществом данной категории является их необремененность чрезмерными социальными обязательствами, благодаря чему субъекты

малого и среднего предпринимательства имеют возможность направлять часть полученной прибыли на модернизацию и инновационную деятельность.

Вместе с тем высокая конкуренция не только внутри самого сектора, сколько с крупными государственными предприятиями приводит к ухудшению экономических и финансовых показателей субъектов МСБ. Как следствие, частные компании занимаются модернизацией, инновациями и инвестиционной деятельностью не так активно, как могли бы. Тем не менее в последние годы наблюдается устойчивый рост количества малых и средних предприятий.

По данным Национального статистического комитета РБ, в 2010 г. на долю малого предпринимательства пришлось 12,4 % ВВП, на долю среднего – 7,6 % ВВП. При этом инвестиции в основной капитал составили 27 % у субъектов малого предпринимательства и 12,7 % у субъектов среднего предпринимательства. Доля в экспорте субъектов малого бизнеса по итогам 2010 г. составила 38,9 %, что является очень высоким и важным показателем в современных условиях развития белорусской экономики [1]. Субъекты МСБ обеспечили более четверти налоговых доходов государства в 2011 г. (27,8 %). За январь-февраль 2012 г. доля поступлений в бюджет от субъектов малого предпринимательства составила 27,7 %, от субъектов среднего предпринимательства – 8,1 %. Таким образом, за первые два месяца 2012 г. субъекты МСБ обеспечили более 1/3 налоговых поступлений в бюджет [2].

Прошедший 2011 год в Беларуси был официально назван Годом предприимчивости. Именно по итогам прошлого года власти планировали попасть в ТОП-30 стран рейтинга Doing Business по условиям ведения бизнеса. Несмотря на положительные тенденции, сложившиеся с 2006 по 2010 гг., когда Беларусь замыкала «тройку» наиболее активных стран-реформаторов по либерализации условий ведения бизнеса, в отчете Doing Business за 2011 г. наша страна расположилась лишь на 69-м месте [3]. Очевидно, что усилия, предпринимаемые государством для стимулирования частной инициативы, пока недостаточны. Тем не менее наблюдаются положительные тенденции, способствующие развитию МСБ в Беларуси.

Стимулирование экспорта и развития бизнеса в сельской местности. РБ предлагает предприятиям-экспортерам и субъектам хозяйствования с местом нахождения в сельских населенных пунктах РБ уровень ставок по УСН ниже, чем другие государства – участники ТС и ЕЭП – 5 % без НДС или 3 % с НДС. Данная налоговая льгота направлена как на отечественные, так и на зарубежные малые предприятия. Беларусь планирует увеличить приток белорусских и зарубежных субъектов хозяйствования государств – участников ТС и ЕЭП в сельские населенные пункты, предлагая

им более выгодные условия налогообложения при ведении бизнеса, чем в их государствах, и тем самым продолжает развивать инфраструктуру в сельской местности.

На развитие предпринимательской инициативы направлен Указ Президента Республики Беларусь от 2 марта 2012 г. № 123, в котором изложены условия проведения конкурса «Лучший предприниматель года». Данный конкурс проводится ежегодно по 16 номинациям. Не принимают участия в конкурсе юридические лица и индивидуальные предприниматели, основными видами деятельности которых являются производство и реализация алкогольной продукции, табачных изделий, нефти и нефтепродуктов, а также организации, не достигшие высоких экономических и финансовых показателей. Что же касается ограничений для производителей продукции, наносящей вред здоровью, тут все логично. А для тех, кто не смог достичь эффективных показателей деятельности, есть стимул лучше работать и принять участие в конкурсе в следующем году. Победители конкурса, ставшие лауреатами в своих номинациях, получают помимо грамот, нагрудных знаков и призов, утвержденных оргкомитетом, денежную премию в размере 50 базовых величин. В данный момент за 5 млн руб. сложно продвинуть бизнес далеко вперед. Но тем не менее программы по стимулированию малого бизнеса продолжают разрабатываться и корректируются в зависимости от экономических условий [4].

Либерализация экономической деятельности в области приватизации собственности. В частности, передача неиспользуемого государственного имущества на безвозмездной основе либо за одну базовую величину. Передаче подлежало то имущество, которое не использовалось уже 3 и более года. Оно практически никому было не нужно, но малый бизнес взял его в использование и эксплуатацию. Государство при этом ничего не потеряло, а субъекты хозяйствования сумели показать, насколько велик потенциал предпринимательской инициативы у населения, если оно способно поднимать это имущество и вовлекать его в хозяйственный оборот.

Предоставление возможности использовать УСН. При этом предприниматели не стали платить меньше налогов, но, поскольку появилась возможность платить только один налог (либо от оборота, либо от валового дохода), исчезла необходимость нанимать отдельных специалистов для их расчета. Следовательно, снизились административные издержки, а вместе с ними и ошибки, приводящие к выплате штрафных санкций.

К уже действующим формам поддержки МСБ можно предложить следующее.

Совершенствование методики классификации субъектов среднего бизнеса. Закон № 148-3 классифицирует субъекты хозяйствования исходя исключительно из численности работников за год. С одной стороны,

такое четкое разграничение ликвидирует все неясности, с другой – существует масса возможностей для манипуляций: две маленькие фирмы вместо одной большой, найм работников по договору подряда, на $\frac{1}{2}$ ставки и т.п. Экономисты-соседи из России считают, что размеры бизнеса и численность сотрудников в различных отраслях связаны по-разному [5].

Введение системы образования и подготовки специалистов для работников МСБ. Белорусское бизнес-образование почти полностью ориентировано на Россию, поскольку и сами образовательные программы и преподаватели российские. Таким образом, знания, получаемые в наших, белорусских бизнес-школах, позволяют эффективно работать не в собственной стране, а за рубежом.

Снятие ограничения на найм на работу к ИП только родственников, поскольку для эффективной работы необходимы высококвалифицированные специалисты, которых удобнее искать на рынке труда, а не среди родственников.

Установление равной фискальной нагрузки в рамках ЕЭП Беларуси, России и Казахстана, начавшего функционировать с 01.01.2012 г (например, платежи в ФСЗН в России составляют 26 % фонда оплаты труда, в Казахстане – 11 %, в Республике Беларусь – 34 %).

Упрощение налоговой системы и ведения бухгалтерского учета. Большая налоговая нагрузка, частые изменения в области налогового законодательства, большое количество разнообразных налогов, сборов и платежей, трудовые затраты и затраты времени на расчет налогов – все это только затрудняет и без того непростой процесс ведения бизнеса для субъектов МСБ. Шаги для упрощения налогового законодательства уже были приняты. Например, сокращенный состав бухгалтерской отчетности и особые режимы налогообложения. Субъектам хозяйствования было предоставлено право перехода на упрощенную систему налогообложения. Но это право ограничивалось, с одной стороны, одновременным соблюдением критериев по численности работников и валовой выручке, со второй стороны, невозможностью использования валового дохода в качестве налоговой базы и, наконец, с третьей – видами деятельности, не имеющими права использовать данный режим налогообложения. Как видно, принятые меры оказались недостаточными.

Сокращение условий для получения государственной финансовой поддержки. Государственная помощь оказывается на возвратной возмездной или безвозмездной конкурсной основах, либо реализация инвестиционных проектов, предусмотренных законодательством, в виде предоставления финансовых средств, имущества на условиях финансовой аренды (лизинга), гарантий по льготным кредитам, субсидий для возмещения части процентов за пользование банковскими кредитами, субсидий для возмещения части расходов, связанных с участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях, либо с их

организацией. Обязательным условием предоставления финансовой поддержки является создание новых рабочих мест. И это требование, к сожалению, не единственное. Учреждение, оказавшее поддержку, осуществляет контроль за целевым использованием денежных средств, выделенных субъектам малого предпринимательства в соответствии с заключенными с ними договорами об оказании финансовой поддержки. При таком количестве условий не каждый субъект хозяйствования обратится за помощью к государству. Если государственная поддержка станет доступней для более широкого числа субъектов МСБ, возможно, и общий эффект от ее оказания будет более ощутимым для данной категории субъектов хозяйствования [6].

Отмена государственного регулирования заработной платы. Использование тарифной системы оплаты труда подразумевает использование Единой тарифной сетки и тарифной ставки первого разряда, которая устанавливается государством директивно вне зависимости от производительности труда, состояния рынка труда, финансового состояния предприятия. Предприятия при желании и возможностях могут повысить тарифную ставку первого разряда до уровня бюджета прожиточного минимума, но не более. Получается, что тарифная ставка первого разряда может колебаться только в тех пределах, которые уже установлены государством. С одной стороны, рост ЗП, не подкрепленный ростом производительности труда, экономически не целесообразен и приводит к инфляции. С другой же, материальное стимулирование сотрудников не может превысить верхний порог, что тем самым ограничивает желание работать с большей эффективностью. Переход на бестарифную систему оплаты труда, при которой заработок сотрудников ставится в полную зависимость от конечных результатов деятельности всего предприятия, одновременно будет стимулировать и самих работников, и руководителей.

Таким образом, субъекты МСБ играют важную роль в экономике, создавая значительную часть ВВП и экспорта, обеспечивая значительную долю налоговых доходов бюджета, привлекая значительную долю инвестиций. Государство, в свою очередь, должно улучшать условия функционирования данной экономической категории, используя все возможные инструменты, которые у него имеются.

Список литературы

1. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 20.03.2012.
2. Официальный сайт Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь // Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ре-

сурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by>. – Дата доступа: 20.03.2012.

3. Ведение бизнеса – 2012 // Всемирный Банк [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org>. – Дата доступа: 20.03.2012.

4. О внесении изменений и дополнений в некоторые указы Президента Республики Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь, 2 марта 2012 г., № 123 // Национальный реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – № 1/13374.

5. О поддержке малого и среднего предпринимательства: Закон Респ. Беларусь, 1 июля 2010 г., № 148-3 // Национальный реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010 – № 2/1703.

6. О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства: Указ Президента Респ. Беларусь, 21 мая 2009 г., № 255 // Национальный реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009 г. – № 1/10713.

The article reviews the economic activity of SME in Belarus. The author proposes the additional measures of maintenance that should be taken to provide better performance of SME in Belarus.

Столбанова Дарья Сергеевна – студентка инженерно-экономического факультета Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники, Минск, Беларусь. E-mail: dashok99@mail.ru.

Научный руководитель – **Сморшкова Наталья Викторовна** – преподаватель кафедры экономики инженерно-экономического факультета Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники, Минск, Беларусь. E-mail: natallia.smarshkova@gmail.com.

УДК 338:519.237

И. В. Худякова

СОЗДАНИЕ КЛАСТЕРОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРАНСПОРТНО- ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ (ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ)

Рассматривается зарубежный опыт создания кластеров как важное направление повышения конкурентоспособности национальной экономики на рынке транспортно-логистических услуг. Дана краткая характеристика транспортно-логистических кластеров, определены их важнейшие особенности. Исследованы некоторые подходы к формированию кластеров на примере стран ЕС, России, Украины, Казахстана.

Одним из факторов повышения национальной и региональной конкурентоспособности является в настоящее время кластерная модель развития экономики, что было зафиксировано, в частности, в таких международных документах, как «Манифест кластеризации ЕС», принятый Еврокомиссией в Брюсселе в феврале 2007 г. и «Европейский кластерный Меморандум», подписанный странами – членами ЕС в Стокгольме в январе 2008 г.

Кластеризация – важное направление повышения конкурентоспособности национальной экономики на рынке транспортно-логистических услуг.

Краткая характеристика и особенности транспортно-логистических кластеров (ТЛК). ТЛК – отраслевые кластеры, конечной продукцией которых являются транспортно-логистические услуги в грузовом и пассажирском секторе.

Транспортно-логистические кластеры тесно связаны с территорией, что определяется по следующим признакам:

1. Организации кластера являются резидентами территории.
2. Организации кластера контролируют объекты терминальной транспортной инфраструктуры территории на основе права собственности, участия в капитале, аренды или иного правового основания, обеспечивающего контроль.
3. Кластер имеет доминирующее положение на рынке транспортно-логистических услуг на данной территории, причем это не имеет ничего общего с монополией, так как кластер не единоличная организация, а множество организаций, находящихся между собой как в отношениях кооперации, так и в отношениях конкуренции.

Запуск кластерной модели развития позволяет получать мультипликативный эффект в динамике за счет включения в сферу производства и оказания услуг все большего числа смежных отраслей, вовлеченных в кластерные образования.

Главная задача развития транспортно-логистических кластеров – обеспечить оптимизацию их логистического потенциала.

Транспортно-логистические кластеры в Европейском союзе. Здесь получили распространение следующие категории транспортно-логистических кластеров:

- портовые ТЛК,
- пограничные ТЛК,
- территориальные (региональные) ТЛК.

Примером *портового кластера* Евросоюза может служить портовый кластер Валенсия (Испания). В порту имеется зона логистических операций ZAL площадью 68 га, где логистические операторы предлагают полный набор услуг, обеспечивающих неразрывность функционирования

транспортных цепочек. В зоне ZAL организована субзона для провайдеров транспортно-логистических услуг [1, с. 3].

Кластер включает порты:

- Сагунто, основной груз которого – сжиженный природный газ, другие грузы (металлы, строительные материалы, удобрения);
- Гандия, специализирующийся на перевалке лесоматериалов и продуктов их переработки – мебели, бумаги и др.;

Портовый кластер Валенсия имеет очень выгодное географическое положение: из всех средиземноморских портов наименее удален от трансокеанского торгового пути, соединяющего Атлантику с Индийским океаном.

Фонд порта Валенсия – координационная структура, созданная для содействия развитию кластера через поддержку центра передовых исследований, тренингов и кооперации. Учредителями фонда являются: порт Валенсия, региональное правительство, главный региональный банк, портовое сообщество (ассоциации автоперевозчиков, экспедиторов, агентств морских перевозок и судовладельцев), университеты Валенсии, ТПП Валенсии, частные группы.

Пограничные ТЛК формируются, как правило, на основе транспортных узлов на пересечениях крупных международных транспортных коридоров с государственными границами, в основном специализируясь на грузовых перевозках и обслуживании грузов. Они создаются на основе железнодорожных пограничных переходов и автодорог. Примером может служить крупнейший транспортно-логистический кластер Падборг (Дания).

Региональные ТЛК создаются на основе транспортных систем средних и крупных городов с пригородами. В территориальных ТЛК присутствуют и пассажирский и грузовой секторы. Зачастую они пользуются общей инфраструктурой.

Факторы, содействующие развитию региональных ТЛК:

- экономическая мощь региона,
- степень развития местной (региональной) инфраструктуры,
- выгодность позиционирования региона относительно важных национальных и международных транспортных коридоров.

Основными отличиями ТЛК от городских транспортных комплексов являются следующие:

- ТЛК включает в себя не всю транспортную систему, а только те предприятия, которые находятся между собой в отношениях тесных связей;
- ТЛК включает в себя не только предприятия транспортной системы, но также предприятия других местных инфраструктурных отраслей, интегрированные в кластер. Примерами могут служить предприятия энергетики

транспорта (сети АЗС, энергоснабжение); учреждения подготовки и переподготовки кадров для предприятий кластера; научные и внедренческие организации в области транспорта и логистики и др.

Спрос на транспортно-логистические услуги в Европейском союзе растет (примерно в 2,5 раза быстрее, чем ВВП) по мере интеграции экономик стран – членов ЕС (и расширения ЕС) в единое экономическое пространство. Доля транспортно-логистических услуг, оказываемых специализированными провайдерами, в общем обороте достигла 40 %. В процессе этого развития формируется Европейская сеть транспортно-логистических кластеров [1, с. 25].

Мировые экономические процессы кластеризации характерны также и для *России*, где в большинстве регионов наметилась тенденция формирования сервисной модели экономики, в структуре которой транспорт и торговля занимают более 60 %.

Проблема состоит в том, что современные методы кластеризации в России не всегда позволяют обеспечить высокий результат от кластерных инициатив.

Вместе с тем в Самарской области создан крупный и эффективно работающий транспортно-логистический кластер, основными задачами развития которого на период до 2020 г. являются: включение региона в систему евроазиатских транспортных связей (развитие транзитных перевозок, международных транспортных коридоров); обеспечение крупных промышленных организаций региона требуемыми качественными транспортными услугами в нужном объеме; обеспечение малого и среднего бизнеса, федеральных торговых сетей качественным транспортно-логистическим сервисом.

В организационно-функциональную структуру логистической системы кластера входят: мультимодальные центры складского хранения и грузопереработки; мультимодальные терминалы с подъездными авто- и железнодорожными путями; центр грузового транспорта; центр технического обслуживания подвижного состава транспорта; пункт обмена и ремонта всех видов контейнеров; службы производственно-технологического и технического обслуживания; информационно-логистический центр; центры таможенного оформления и контроля; учебный центр подготовки и переподготовки персонала; консалтингово-аналитический центр; службы маркетинга и рекламы; транспортно-экспедиционные и логистические компании; центры оптово-розничной торговли; страховые компании; охранные агентства.

В Украине также осуществляются организационные мероприятия для формирования транспортно-логистических кластеров. Предполагается создание такого кластера в Херсонской области. В Закарпатской области

создается трансграничный логистический кластер. 21 сентября 2009 г. в г. Загонь (Венгрия) было подписано соглашение о сотрудничестве и информационном партнерстве между Карпатским региональным центром инновационного развития и региональным логистическим кластером «Загонь» [2, с. 73]. Намечено создание транспортно-логистического кластера Запорожской области.

Казахстан находится на пути формирования единой интегрированной транспортно-логистической системы, которая состоит из следующих уровней:

- первый уровень – самый низкий уровень взаимодействия терминальных и грузовых комплексов, складских хозяйств, транспортных предприятий;
- на втором уровне должны быть сформированы транспортно-логистические центры различных уровней (местные, региональные и международные);
- на третьем уровне формируются региональные транспортно-логистические системы;
- на четвертом уровне происходит формирование транспортно-логистических **кластеров**;
- на пятом уровне, на основе региональных ТЛС и транспортно-логистических кластеров, формируется многоуровневая единая интегрированная транспортно-логистическая система как подсистема макрологистической системы страны.

В настоящее время в Казахстане реализуются первые два этапа: модернизируется и создается современная транспортная инфраструктура, формируются региональные индустриально-логистические зоны (города Алматы, Астана) вокруг крупных промышленных поясов и транспортных узлов [3].

Несмотря на начатую в ряде стран постсоветского пространства деятельность по формированию логистических кластеров, нормативно-правовая база по их созданию находится на стадии первоначальной разработки. Не проводятся работы по многим необходимым направлениям реализации кластерной политики, в частности:

- отсутствует координация государственных и региональных органов управления, объединений предпринимателей по вопросам реализации кластерной политики;
- не созданы основы научно-методической, информационно-консультативной, образовательной поддержки развития кластеров на региональном и отраслевом уровнях.

К общим проблемам создания кластеров в большинстве регионов следует отнести также недостаточную восприимчивость большинством

предприятий инноваций; нехватку квалифицированных кадров; низкое качество транспортной и инженерной инфраструктур; отсутствие необходимого информационного обеспечения процесса кластеризации; недостаточную заинтересованность субъектов малого и среднего бизнеса в объединении в большие производственные системы; отсутствие инвесторов в связи с низкой инвестиционной привлекательностью регионов; ограниченный доступ к зарубежным рынкам.

Таким образом, транспортно-логистические кластеры функционируют уже во многих странах как дальнего, так и ближнего зарубежья, но не везде одинаково эффективно. Наиболее успешно они развиваются в регионах со значительным транзитным потенциалом, а также там, где взаимодействуют частная инициатива и поддержка государства.

Основной целью стратегии развития ТЛК является усиление конкурентоспособности национальной экономики на рынке транспортных и логистических услуг, что предусматривает их интеграционное преобразование.

Список литературы

1. Транспортно-логистические кластеры в Европейском союзе. Селективный обзор / Государственное автономное учреждение Самарской области «Центр инновационного развития и кластерных инициатив». – Самара, 2011.
2. The Ukraine Competitiveness Report 2008 Towards Sustained Growth and Prosperity. (M. D. Hanouz, T. Geiger) / World Economic Forum, 2008.
3. Сыздыкбаева, Б. У. Методические основы формирования и развития единой транспортно-логистической системы Казахстана / Б. У. Сыздыкбаева, Ж. С. Раимбеков // Институт экономики и права Ивана Кушнера [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2010.html>. – Дата доступа: 20.02.2011.

Clusters are an important direction of improving the competitiveness of the national economy on the market of transport and logistics services.

Transport and logistics clusters operate in many countries as far and near abroad. In greatest success they have developed in regions with significant transit potential. The main purpose of their development strategy is to strengthen national competitiveness in the market of transportation services that provide integration of their transformations.

Худякова Ирина Викторовна – старший научный сотрудник Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь, Минск, Беларусь.

УДК 339.138+366.1

Д. Шаварейкене**МОТИВАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ В ПРОЦЕССЕ
САМООБСЛУЖИВАНИЯ**

Внедрение технологий в сфере услуг не только действует на снижение эксплуатационных расходов, но и укрепляет конкурентоспособность компании. Для привлечения потребителей участвовать в процессе получения услуг надо мотивировать их, потому что самообслуживание клиент оценивает по выгодам. Цель статьи – исследовать особенности процесса самообслуживания и установить возможности мотивации пользователей через разные выгоды. Потребитель в качестве участника реализации услуг удовлетворяет потребности безопасности и самовыражения, и это способствует использованию предлагаемых технологий самообслуживания.

Популярность касс самообслуживания (англ. *Self checkout*) в сфере финансов, связи, розничной торговли и других отраслях вызвала научный интерес в области технологий и взаимодействия с клиентами. Самообслуживание является одним из видов услуг, где клиент воспринимает личный акт покупки и самостоятельного участия в обслуживании [6, с. 10]. Поскольку клиенту важно качество покупки, надо это учитывать при оценке новых услуг с позиции пользователя, поэтому необходимо проанализировать факторы, влияющие на восприятие потребителя сервиса, который заменяет традиционные услуги. Кассы самообслуживания, позволяющие автоматизировать процесс самообслуживания покупки и оплаты товара в магазинах, являются альтернативой традиционным кассам розничных сетей.

Первый в мире супермаркет с кассами самообслуживания начал работать в 1992 году в супермаркете сети Price Chopper в Нью-Йорке. Система была изобретена доктором Ховардом Шнайдером и защищена в 1992 г. патентами в США [15]. Сеть Iki (Литва) первой в странах Балтии внедрила новые кассы самообслуживания, в супермаркетах Вильнюса отдают предпочтение им около 40 % покупателей. В Латвии аналогичное переоборудование супермаркетов запрещает местное законодательство [14].

Принцип самообслуживания завоевывает супермаркеты и предприятия сферы услуг, и подается этот ненавязчивый сервис под девизом «Все – во имя клиентов!»

Сущность процесса самообслуживания. Силы глобализации и интернационализации помогают компаниям поддерживать низкую стоимость,

поэтому если клиент займется самообслуживанием в процессе покупки, то компании получают возможность сэкономить, и их конкурентные условия остаются прибыльными. Такой подход формирует клиента как работника, потому что он занимается самообслуживанием и не только сокращает расходы, но и повышает качество обслуживания. Если компания может реализовать эффективную систему самообслуживания, это помогает повысить производительность труда [2]. В этом исследовании самообслуживание понимается как действие или ряд шагов, отмеченных физическим контактом с оборудованием или техникой, которая позволяет пользователю получить удовлетворение, потому что клиент сам участвует в производстве услуг.

Традиционные (личные) услуги выполняются персоналом заведения при непосредственном участии клиента. Таким образом, контакт персонала службы имеет стратегическое значение для компании. С точки зрения клиента, контакт персонала является частью предоставляемых услуг. Персонал может рекомендовать клиентам услуги этой компании для других потенциальных клиентов [9 с. 35]. Совсем по-другому при самообслуживании, потому что самообслуживание вводит изменения потребительского восприятия, и быстрые технологические изменения побуждают мотивацию быстро адаптироваться к новым реалиям. При использовании технологий самообслуживания клиент сам закончит весь процесс покупки при помощи технического оборудования. Отсюда следует, что разницей между традиционным обслуживанием и самообслуживанием является аспект личного общения.

Клиент активно участвует в процессе создания услуги, и это заставляет его чувствовать себя более ответственным за свое удовлетворение или недовольство при получении услуги. Это чувство ответственности еще сильнее в тех случаях, когда клиенты играют большую часть в создании услуги [4, с. 425]. Компании все чаще пытаются побудить мотивацию клиентов выполнять различное самообслуживание. И таким образом, компании могут быть более эффективными в управлении своими клиентами тем самым заработать более высокую прибыль при согласовании потребностей клиентов и спрос на продукты.

Мотивация потребителя через выгоду услуг. Потребители предпочитают самообслуживание вместо традиционных услуг только тогда, когда они понимают, что смогут получить некоторые выгоды в этом процессе [3, с. 33]. Важно понять контрастные отношения клиентов к различным услугам в продаже как традиционным (индивидуальным способом), так и к самообслуживанию. Colgate, Tong утверждают, опираясь на предыдущие исследования, что клиенты, как правило, склонны связывать себя с традиционным обслуживанием или с самообслуживанием, сравнивая различные

выгоды получаемые в конкретном случае [1, с. 213]. Выгоды от традиционных услуг и самообслуживания делятся на три группы: социальные выгоды, личные психологические выгоды и функциональные выгоды (см. таблицу).

Анализ социальных выгод (прием, коммуникация и комфорт), как отмечает Schröder [12], показывает, что традиционно многие услуги характеризуются тем, что люди по своей природе зависят от обслуживающего персонала, который является неотъемлемой частью процесса предоставления услуг. Взаимодействие с сотрудниками организации позволяет клиентам чувствовать сильную связь с поставщиком услуг. Пользователи коммуникацию могут рассматривать как очень приятную и еще приблизиться к поставщику услуг. Процесс покупки имеет большое значение и для получения комфорта: соответствующий дизайн, удобная планировка, простота процесса дает клиенту меньше беспокойства, риска и стресса, связанного со службой услуг.

Личные психологические выгоды состоят в автономии, доверии, гостеприимстве, знаниях, удовольствии и безопасности. Критические факторы автономия возникают, когда потребитель вступает в непосредственный контакт с обслуживающим персоналом [13, с. 654]. Nambisan, Baron [11] подтверждают, что многие услуги продаются только при непосредственном участии заказчика. Но многие клиенты ценят тот факт, что самообслуживание позволяет им получить доступ к услугам без помощи поддержки персонала. Исследования показывают, что некоторые клиенты предпочитают самообслуживание на самом деле для того, чтобы избежать контакта с обслуживающим персоналом, и это, по их мнению, усиливает воспринимаемое качество услуг [10]. Другие исследования подтвердили, что большинство пользователей ценят самообслуживание как более надежную, чем традиционные услуги [8, с. 56]. Выгода автономии очевидна тогда, когда клиент может сделать операцию нужной услуги через самообслуживание, когда нужно, в любое время и в любом месте, но это больше касается виртуальных возможностей технологии, чем физических технологий (кассы самообслуживания), где место имеет значение.

Доверие к услуге и поставщикам услуг находятся в состоянии повторного использования [5, с. 236]. Выгода гостеприимства для восприятия потребителя – когда его приветствуют, ценят, заботятся о нем. Знания воплощают выгоду из информации о получаемой услуге. Выгоды удовольствия для потребителя рассматриваются как дополнительное преимущество, связанное с использованием технологий. Последняя из личных психологических выгод на основе эксплуатационных характеристик – уровень безопасности. Для выгоды безопасности значительное место имеют технологические сложности дизайна. Высокий уровень технологической сложности руководства пользователя сбивает с толку; также если медленно передается информация, это тоже дает негативное восприятие.

Таблица – Выгоды услуг для потребителя по Hennig-Thurau (2002)

Социальные выгоды	<i>Прием</i>	Выгода, так как клиент чувствует, что принят и связан со службой или отождествляет себя с поставщиком услуг и другими пользователями
	<i>Коммуникация</i>	Выгода, так как клиент чувствует удовольствие от общения с сотрудниками или другими пользователями
	<i>Комфорт</i>	Выгода: уменьшение беспокойства клиента и напряжения, наслаждение спокойной, тихой и бесперебойной обстановкой
Личные психологические выгоды	<i>Автономия</i>	Выгода, поскольку поставщик позволяет пользователю принимать решения и действовать в соответствии с его потребностями при использовании услуг
	<i>Доверие</i>	Выгода: больше уверенности и доверия поставщику услуг
	<i>Гостеприимство</i>	Выгода: клиент чувствует себя желанным, ценным и пользуется заботой
	<i>Знания</i>	Выгода: приобретает знания и информацию об услуге
	<i>Удовольствие</i>	Выгода: покупка воспринимается как радость и веселье в целом
	<i>Безопасность</i>	Выгода: клиент получает безопасность при покупке
Функциональные выгоды	<i>Экономия средств</i>	Выгода: экономия денег
	<i>Удобство</i>	Выгода: экономия время и усилий

Функциональные выгоды экономии средств и удобства возникают тогда, когда пользователи могут сэкономить время и усилия в развитии отношений с поставщиком услуг. Экономия времени происходит, когда пользователю и поставщику услуг четко определены роли в процессе услуг и известно, каких результатов можно ожидать.

Экономия средств возникает в процессе постоянного общения с поставщиком услуг, который обеспечивает доступ к различным скидкам или позволяет набирать очки. Экономия средств может быть также основана на том, что новые информационные технологии доступны для более широкого круга потребителя, достаточно прозрачные и повышает способность потребителей для того, чтобы сравнить различные предложения услуг и цены [7; 12].

Заключение. Успех внедрения самообслуживания в сфере услуг находится в прямой зависимости от потребностей клиента. Именно концентрация внимания на нужды потребителя и его мотивация способствуют успеху компаний. В странах, где уже действуют системы самообслуживания, наблюдается основное достоинство – отсутствие очередей, хотя кассы самообслуживания будут действовать наравне с обычными кассами. Экономия время и самореализация на сегодняшний день является наиболее важным преимуществом самообслуживания.

Список литературы

1. Colgate, M. Back from the Brink – Why Customers Stay / M. Colgate, V. Tong, C. Lee, J. Farley // Journal of Service Research. – 2007. – № 9 (3). – P. 211–228.
2. Dabholkar, P. A. Understanding consumer motivation and behaviour related to self-scanning in retailing / P. A. Dabholkar, L. M. Bobbitt // International Journal of Service Industry Management. – 2003. – № 14 (1). – P. 59–96.
3. Frambach, R. T. The impact of consumer Internet experience on channel preference and usage intentions across the different stages of the buying process / R. T. Frambach, H. C. Roest // Journal of Interactive Marketing. – 2007. – № 21 (2). – P. 26–41.
4. Harris, K. E. Consumer responses to service recovery strategies: The moderating role of online versus offline environment / K. E. Harris, D. Grewal, L. A. Mohr, K. L. Bernhardt, // Journal of Business Research. – 2006. – № 59. – P. 425–431.
5. Hennig-Thurau, T. Understanding Relationship Marketing Outcomes / T. Hennig-Thurau, K. P. Gwinner, D. D. Gremler // Journal of Service Research. – 2002. – № 4 (3). – P. 230–247.
6. Huettinger, M., Cubrinckas, V. (2011). Unmanned Bonds: The Impact on Self-Automated Service on Consumer Loyalty. Engineering Economics Journal. – 2011. – № 22 (2). – P. 203–213.
7. Kimiloglu, H. The «E-Literature»: A Framework for Understanding the Accumulated Knowledge about Internet Marketing / H. Kimiloglu // Academy of Marketing Science Review. – 2004. – № 6. – P. 1–36.

8. Komiak, S.Y.X. Trust Building in Virtual Salespersons Versus in Human Salespersons: Similarities and Differences / S.Y.X. Komiak, W. Wang, I. Benbasat // E-Service Journal. – 2005. – № 3(3). – P. 49–63.

9. Langvinienė, N. Paslaugų teorija ir praktika / N. Langvinienė, B. Vengrienė. – Kaunas: Technologija, 2008.

10. Meuter, M. L. The influence of technology anxiety on consumer use and experiences with self-service technologies / M. L. Meuter, A. L. Ostrom, R. I. Roundtree, M. J. Bitner // Journal of Business Research. – 2003. – № 56 (11). – P. 899–906.

11. Nambisan, S. Interactions in virtual customer environments: implications for product support and customer relationship management / S. Nambisan, R. M. Baron // Journal of Interactive Marketing. – 2007. – № 21 (2). – P. 42–62.

12. Schröder, F. T. Profitability of SST Options: Efficiency gains through the Implementation of self-service technologies / F. T. Schröder. - St. Gallen University, 2007.

13. Yen, H. J. R. An Attribute-Based Model of Quality Satisfaction for Internet Self-Service Technology / H. J. R. Yen // The Service Industries Journal. – 2005. – № 25 (5). – P. 641–659.

14. В латвийских магазинах запрещают кассы самообслуживания // KIOSKSOFT – системы самообслуживания [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.kiosksoft.ru>. – Дата доступа: 30.03.2008.

15. Касса самообслуживания // Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>. – Дата доступа: 30.03.2012.

The introduction of technology in the service not only acts to reduce operating costs, but also strengthens the competitiveness of the company. To attract consumers to participate in the pattern during receipt of services, it is necessary to motivate them, because self-assesses the client for benefits. Purpose of the article - to investigate the process of self-service features and capabilities motivate users through the different benefits. It appears that the service user as a participant in realizing security and self-expression needs, and this motivates him to use the proposed self-service technologies.

Шаварейкене Дангуоле – доктор социальных наук, лектор, Шауляйского университета, Шауляй, Литва.

СОДЕРЖАНИЕ

Ванкевич Е. В. Рынок труда Республики Беларусь: отвечая на современные вызовы	3
Фатеев В. С. Региональная и инновационная политики: новые подходы к разработке, реализации и координации.....	8
Нехорошева Л. Н. Проблемы и перспективы развития венчурной деятельности на основе государственно-частного партнерства в Республике Беларусь	14
Шегда А. В. Глобализация и развитие национальной экономики	18
Rutkauskas A. V., Janulytė L. Universal sustainability – highway to future есоnomу	28
Лученок А. И. Макроэкономическое регулирование в Республике Беларусь: национальный и региональный аспекты	34
Богдан Н. И. Инновационная динамика в глобальном и национальном контексте: Беларусь и страны мира.....	39
Пелих С. А., Сидоров И. П., Городко М. В. Инновационная экономика как залог устойчивого развития страны.....	49

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РЕГИОНАЛИЗАЦИИ

Алтухов П. П. Оценка уровня конкурентоспособности национальной экономики.....	56
Белоусов А. Л. Контрабанда сигарет как важнейшая составляющая теневой экономики белорусско-польского приграничья.....	61
Бендикене Д., Янишаускаене В. Сравнительный анализ установления заработной платы в Литве и странах Евросоюза.....	67
Витун С. Е. Взаимодействие хозяйствующих субъектов Гродненской области в рамках Таможенного союза	72
Вишневский А. А., Шукайло Т. И. Коррупция: понятие, сущность, негативные последствия для экономики	78
Жук И. Н. Основные направления стабилизации платежного баланса Республики Беларусь.....	83
Карпицкая М. Е. Инвестиционная политика как инструмент надежности страховой организации.....	89
Маталыцкая С. М. Причины ослабления развивающихся стран	95
Мелюшко В. В. Глобальные дисбалансы и эволюция трилеммы Манделла-Флеминга.....	101
Рысенко С. В., Рысенко А. В. Основные направления адаптации финансовой системы к глобализационным тенденциям.....	106
Селюжицкая Т.В. Статистическая оценка влияния глобализации на национальную экономику.....	112
Юозаитеене Л., Жичкиене С. Субъекты коллективного инвестирования: их место в сфере финансовых услуг Литвы	118

<i>Янчук А. Л.</i> Направления развития внешнеэкономических отношений Республики Беларусь со странами АСЕАН.....	122
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ..... 129

<i>Бекиш С. А., Хацкевич Г. А., Опекун Е. В.</i> Разработка индексов инновационности предприятия с учетом замещения факторов для оценки его конкурентоспособности	129
<i>Гончаров В. А.</i> Проблемы дизайнерского и эргономического обеспечения инновационной деятельности.....	134
<i>Горасева Т. Ю.</i> Организационно-экономический механизм стимулирования экспорта высокотехнологичной продукции в Республике Беларусь	139
<i>Грабцевич З. М.</i> Роль высших учебных заведений в инновационном развитии экономики Беларуси.....	144
<i>Демьянов С. А., Дубина В. В., Дубровка И. И.</i> Проблемы и перспективы инвестирования в гостиничный бизнес Республики Беларусь.....	148
<i>Зимич Н. М., Цимбаленко С. Н.</i> Инвестиционный климат Республики Беларусь.....	154
<i>Касаева Т. В., Гончарова Н. А.</i> Современные подходы к оценке инновационной деятельности коммерческой организации.....	158
<i>Комар А. С., Советникова О. П.</i> Инновационная восприимчивость предприятий	164
<i>Куликов А. М.</i> Зарубежный опыт государственной инвестиционной политики.....	169
<i>Морская Т. В.</i> Особенности учета инновационного фактора в современных зарубежных концепциях и теориях конкурентоспособности.....	175
<i>Полевая И., Зыск В.</i> Проблемные аспекты управления инвестиционной деятельностью в трансформационных экономиках	180
<i>Потапова Н. В., Дружинина Е. О.</i> Оценка состоятельности экономико-правовой среды для развития социально-ответственных инвестиций в Республике Беларусь	186
<i>Приймачук И. В.</i> Исследование современного состояния теоретической базы управления кругооборотом капитала предприятия	192
<i>Пугачева О. В.</i> Проблемы развития инновационной деятельности в регионе..	197
<i>Сорокина Т. В.</i> Финансирование научной, научно-технической и инновационной деятельности в Республике Беларусь	203
<i>Сухощкий И. Л., Фурс М. В.</i> Проблемы привлечения иностранных инвестиций в СЭЗ «Гродноинвест».....	209
<i>Фурс М. В.</i> Инвестиции как важнейший фактор экономического роста в Республике Беларусь	214
<i>Шпак А. П., Осипов И. Д.</i> Состояние и перспективы привлечения иностранных инвестиций в АПК.....	220

**НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКОВ ТРУДА,
ТОВАРОВ И УСЛУГ 227**

<i>Андрушко Р. В.</i> Проблемы становления и развития социально ориентированной рыночной экономики Республики Беларусь в условиях нарастающей глобализации.....	227
<i>Булгак Э. И., Бодюл А. А.</i> Маркетинговые усилия предприятий в области производства семян.....	232
<i>Воробьева В. И.</i> Некоторые меры по совершенствованию инфраструктуры региональных потребительских рынков	238
<i>Голубева А. А., Сакович А. И.</i> К вопросу о рынке труда в Республике Беларусь	243
<i>Гурская С. П., Каунова Н. Л.</i> Совершенствование закупочной логистики в оптовой торговле потребительской кооперации Республики Беларусь	249
<i>Dyukina T. O.</i> Analysis of the market development of health services: national dimension	254
<i>Евсей Н. А.</i> Логистические аспекты развития пассажирского транспорта.....	259
<i>Ивуть Р. Б., Стефанович Н. В.</i> Рынок логистических услуг в Республике Беларусь: теоретические и практические аспекты развития.....	264
<i>Наливайко Н. Н., Цимбаленко С. Н.</i> Развитие малого предпринимательства в Республике Беларусь	269
<i>Рапецкая С. И.</i> Роль нанимателей в реализации семейной политики.....	274
<i>Столбанова Д. С.</i> Состояние, тенденции и перспективы развития малого и среднего бизнеса в Беларуси	280
<i>Худякова И. В.</i> Создание кластеров как фактор повышения конкурентоспособности транспортно–логистических услуг (зарубежный опыт).....	285
<i>Шаварейкене Д.</i> Мотивация потребителя в процессе самообслуживания	291*

* Качество иллюстраций в сборнике соответствует качеству оригиналов, представленных авторами статей.

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: ГЛОБАЛЬНЫЙ,
НАЦИОНАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ

Сборник научных статей

В 2 частях

Часть 1

Издается в авторской редакции

Ответственный за выпуск *Е. С. Франко*

Дизайн обложки: *О. В. Канчуга*

Отпечатано с готового оригинал-макета

Компьютерная верстка: *Е. И. Хвойницкая, О. Л. Сергейчик*

Подписано в печать 26.12.2012. Формат 60×84/16.

Бумага офсетная. Ризография. Гарнитура Таймс.

Усл. печ. л. 17,44. Уч.-изд. л. 21,0. Тираж 70 экз. Заказ 158.

Издатель и полиграфическое исполнение:

Учреждение образования «Гродненский государственный
университет имени Янки Купалы».

ЛИ № 02330/0549484 от 14.05.2009.

ЛП № 02330/0494172 от 03.04.2009

Пер. Телеграфный, 15а, 230023, г. Гродно.